



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA  
PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk.**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah  
Konsentrasi Akuntansi Keuangan*

Oleh

**SARIFAH N.J DALIMUNTHE**  
NIM. 13 230 0175

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
PADANGSIDIMPUAN**

2017



PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA  
PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk.

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah  
Konsentrasi Akuntansi Keuangan*

NIM. 13 230 0175

Oleh

SARIFAH N.J DALIMUNTHE  
NIM. 13 230 0175

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**PADANGSIDIMPUAN**

2017



PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA  
PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk.

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)  
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah  
Konsentrasi Akuntansi*

Oleh

SARIFAH N.J DALIMUNTHE  
NIM. 13 230 0175

**Pembimbing I**

Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001

**Pembimbing II**

Zulika Matondang, M.Si

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

**PADANGSIDIMPUAN**

2017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n. **Sarifah N.J Dalimunthe**  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 07 Juni 2017  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **Sarifah N.J Dalimunthe**, yang berjudul "**Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.  
*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

**Pembimbing I**

**Rosnani Siregar, M.Ag**  
NIP. 19740626 200312 2 001

**Pembimbing II**

**Zulaika Matondang, M.Si**

**PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

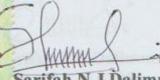
Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.  
Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Sarifah N.J Dalimunthe  
NIM : 13 230 0175  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Es-4 Ak  
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiaris sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 07 Juni 2017

Saya yang menyatakan,  
  
Sarifah N.J Dalimunthe  
NIM. 13 230 0175

METERAI  
TEMPEL  
DEE4EAEF121639007  
6000  
RUPIAH

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

### HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sarifah N.J Dalimunthe  
Nim : 13 230 0175  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk”**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di Padangsidempuan

Pada tanggal, 07 Juni 2017

Yang Menyatakan,



Sarifah N.J Dalimunthe  
Nim: 13 230 0175



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. H. Tengku. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : SARIFAH N.J DALIMUNTHE  
NIM : 13 230 0175  
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA  
PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk.

Ketua

Sekretaris

Rosnani Siregar, M. Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001

Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM  
NIP. 19790720 201101 1 005

Anggota

Rosnani Siregar, M. Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001

Budi Gautama Siregar, S.Pd., MM  
NIP. 19790720 201101 1 005

H. Aswadi Lubis, SE., M.Si  
NIP. 19630107 199903 1 002

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M.Ag  
Nip. 19720313 200312 1 002

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidimpuan  
Hari/Tanggal : Senin, 19 Juni 2017  
Pukul : 09.00 s/d 11.00 WIB  
Hasil/Nilai : 74 (B)  
Predikat : Amat Baik  
IPK : 3,34



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihatang, Padangsidempuan 22733  
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

### PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA  
PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk.**

**NAMA : SARIFAH N.J DALIMUNTHE**  
**NIM : 13 230 0175**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas  
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 13 Juli 2017



**Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M. Ag**  
NIP. 19731128 200112 1 001

## BSTRAK

**Nama** : SARIFAH N.J DALIMUNTHE  
**NIM** : 13 230 0175  
**Judul Skripsi** : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

Latar belakang masalah pada penelitian ini adalah terjadinya fluktuasi dimana pada tahun 2012 penjualan mengalami penurunan sedangkan laba kotor nya mengalami kenaikan, pada tahun 2010, 2014, dan 2016 penjualan mengalami kenaikan, sedangkan laba kotor nya mengalami penurunan. Pada tahun 2011 dan 2013 harga pokok penjualan mengalami kenaikan, sedangkan laba kotor nya mengalami kenaikan juga. Rumusan masalah dalam penelitian ini apakah terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

Teori dalam penelitian ini berkaitan dengan ilmu akuntansi, pada bidang analisis laporan keuangan yang membahas tentang teori penjualan, teori harga pokok penjualan dan teori laba kotor.

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang diambil melalui situs *www.idx.co.id*. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan triwulan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, periode 2009-2016 jumlah sampel 32, metode pengambilan sampel yang digunakan adalah metode *purposive sampling* yaitu sampel dengan kriteria tertentu. Penelitian ini menggunakan *software SPSS Versi 22.00*. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji normalitas, uji linieritas, uji asumsi klasik (multikolinieritas, autokolerasi, dan heterokedastisitas), analisis regresi linier berganda, uji t, uji F, dan uji koefisien determinasi  $R^2$ .

Penelitian menunjukkan bahwa secara parsial (uji t) penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $125,241 > 2,045$ ), sedangkan harga pokok penjualan juga berpengaruh secara parsial dengan nilai  $t_{hitung} > -t_{tabel}$  ( $-1,629 > -2,045$ ). Sedangkan secara simultan (uji F), penjualan dan harga pokok penjualan simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor dengan nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $62688,281 > 3,33$ ). Hasil dari koefisien determinasi ( $R^2$ ) di peroleh sebesar 1,000 artinya terjadi hubungan yang kuat antara variabel Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor karena nilainya 1.

**Kata Kunci:** *Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor*

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, puji dan syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.”** ini dapat terselesaikan dengan baik.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan ke ruh junjungan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikut-Nya. Skripsi ini disusun guna memenuhi gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri, Padangsidempuan. Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, petunjuk, serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan. Kepada Bapak Drs. H. Irwan Shaleh Dalimunthe, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga. Bapak H. Aswadi Lubis, S.E, M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan. Serta Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan. Bapak Dr. Darwis

Harahap, M.Si selaku wakil dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga. Ibu Rosnani Siregar, M.Ag selaku wakil dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan. Serta Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku wakil dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan, Ibu Delima Sari Lubis, MEI., MA selaku sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah, serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidimpuan.
4. Ibu Rosnani Siregar, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing I dan Ibu Zulaika Matondang, M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia menjadi pembimbing dan pengarah dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag, selaku Pembimbing Akademik Peneliti selama proses perkuliahan.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang ikhlas dalam memberikan ilmunya sehingga penulis dapat menyelesaikan studinya.
7. Bapak Yusri Fahmi MA Kepala Perpustakaan serta Ibu Arti Damisa S.H.I., M.E.I pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku selama perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini.
8. Bapak/Ibu Dosen, civitas Akademik yang telah banyak memberikan bekal ilmu pengetahuan dan bantuan selama penulis mengikuti proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.

9. Teristimewa buat Ayahanda Ahmad Saleh Dalimunthe dan Ibunda Masrika Tarihoran atas doa yang selalu dipanjatkan siang dan malam, perhatian, kasih sayang, dan dukungan baik moril maupun materil kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Hasil karya yang sederhana ini untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta mudah-mudahan menyusul karya-karya selanjutnya, Amiin.
10. Tak lupa juga kepada abang handa Zul Fahmi Rambe, kakak penulis Nur Mala Mour Dalimunthe Amd Kom, keponakan penulis Fatimah Az-zahra Rambe, abang handa Ramlan Nuddin Sitompul, kakak penulis Annisa Vitri Dalimunthe S.Pd, adik penulis Farida Permatasari Dalimunthe dan abang handa Arjuna Saputra Hasibuan beserta seluruh keluarga besar penulis yang tak pernah lelah memberikan dorongan dan motivasi untuk tetap semangat berjuang dan bersabar dalam menyelesaikan studi di kampus IAIN Padangsidimpuan. Hasil karya yang sederhana ini untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta mudah-mudahan menyusul karya-karya selanjutnya, Amiin.
11. Kepada teman-teman satu ruangan ES-4 dan teman-teman seperjuangan Dinda Muliani Nasution S.E, Yuyun Wahyuni Pertiwi S.E, Hairani Harahap S.E, Parida Hannum S.E, Fitri Helmidayani Nasution S.E dan Khoiriyah Lubis S.E yang telah memberikan bantuan, semangat, dorongan, dan motivasi kepada penulis. Serta semua pihak yang telah berperan membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi ini dan semoga mendapatkan ganjaran pahala yang berlipat ganda. Amin.

Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi ilmu dan pengalaman serta dapat mendatangkan manfaat dan berkah kepada semua pihak. Semoga ridha-Nya akan tetap menyertai kita semua.

Padangsidempuan, 07 Juni 2017  
Penyusun,

**Sarifah N.J Dalimunthe**  
**13 230 0175**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi ini transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan bahasa ‘Arab ke bahasa latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab-Latin’ disini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah:

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda *sekaligus*. Berikut ini daftar huruf arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je(dengan titik di bawah)
ح	ħa	ħ	ha
خ	Kha	Kh	Kadan ha (dengan titik di atas)

د	Dal	D	De
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di atas)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge (dengan titik di atas)
ف	Fa	F	Ef (dengan titik di atas)
ق	Qaf	Q	Ki (dengan titik di atas)
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— ؤ	ḍommah	U	U

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	fathahdanya	Ai	a dan i
ؤ.....	fathahdanwau	Au	a dan u

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
.....ا.....ى	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
.....ى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
.....و	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

#### **4. Syaddah (Tasydid)**

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

#### **5. Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ﺀ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

#### **6. Hamzah**

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di

tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

## **7. Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, mau pun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

## **8. Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **9. Tajwid**

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu

tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin*. Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI .....</b>	<b>iv</b>
<b>SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....</b>	<b>v</b>
<b>DEWAN PENGUJI UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI.....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN DEKAN .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xix</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xxi</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xxii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xxiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah .....	8
D. Defenisi Operasional Variabel.....	8
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian .....	9
G. Kegunaan Penelitian .....	10
H. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>13</b>
A. Kerangka Teori .....	13
1. Laba.....	13
a. Pengertian Laba.....	13
b. Jenis-Jenis Laba .....	14
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor.....	15
d. Perubahan Laba Kotor.....	16
e. Pandangan Islam Tentang Laba atau Keuntungan .....	17
2. Penjualan .....	19
a. Pengertian Penjualan .....	19
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	20
c. Konsep Penjualan .....	22
d. Politik Penjualan.....	23
e. Hukum Penjualan .....	23
f. Pandangan Islam Tentang Penjualan.....	24
3. Harga Pokok Penjualan.....	26
a. Pengertian Harga Pokok penjualan .....	26
b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan .....	28
c. Tujuan Harga Pokok .....	30

d. Jenis dan Macam-Macam Harga Pokok .....	32
B. Penelitian Terdahulu .....	32
C. Kerangka Pikir .....	35
D. Hipotesis .....	36
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>38</b>
A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	38
B. Jenis Penelitian.....	38
C. Populasi dan Sampel .....	39
D. Teknik Pengumpulan Data.....	40
E. Metode Analisis Data.....	41
1. Uji Normalitas .....	41
2. Uji linieritas.....	42
3. Uji Asumsi Klasik .....	42
a. Uji Multikolonielitas .....	42
b. Uji Autokolerasi .....	43
c. Uji Heterokedastisitas .....	44
4. Analisa Regresi Berganda .....	44
a. Uji Parsial <i>t-test</i> .....	45
b. Uji simultan F.....	46
c. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN.....</b>	<b>48</b>
A. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	48
1. Sejarah Singkat PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	48
2. Visi dan Misi PT. Perdana Gapuraprima Tbk .....	49
3. Struktur Umum Organisasi PT. Perdana Gapuraprima Tbk ...	51
B. Deskripsi Data Penelitian.....	52
C. Hasil Analisis Data .....	59
1. Uji Normalitas.....	59
2. Uji Linieritas .....	60
3. Uji Asumsi Klasik.....	61
a. Uji Multikolonieritas .....	62
b. Uji Autokolerasi .....	62
c. Uji Heterokedastisitas .....	63
4. Uji Regresi Linier Berganda .....	64
5. Uji Hipotesis .....	65
a. Uji Parsial <i>t-test</i> .....	65
b. Uji Simultan F.....	68
c. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	70
D. Pembahasan Hasil Penelitian .....	71
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>78</b>
A. Kesimpulan .....	78
B. Saran .....	79
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### DAFTAR TABEL

		<b>Halaman</b>
Tebel I.1	Definisi Operasional Variabel .....	8
Tebel II.1	Penelitian Terdahulu .....	33
Tabel IV.1	Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk (dalam satuan rupiah) .....	52
Tabel IV.2	Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk (dalam satuan rupiah) .....	55
Tabel IV.3	Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk (dalam satuan rupiah) .....	57
Tabel IV.4	Uji Normalitas .....	60
Tebel IV.5	Uji Multikolinieritas .....	62
Tebel IV.6	Uji Autokolerasi .....	62
Tebel IV.7	Uji Regresi Linier Berganda .....	64
Tabel IV.8	Uji Parsial (t) .....	66
Tabel IV.9	Uji Simultan (F) .....	69
Tebel IV.10	Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	70

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>	
Gambar I.1	Kenaikan Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	4
Gambar I.2	Kenaikan Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	6
Gambar II.1	Kerangka pikir .....	36
Gambar IV.1	Struktur Umum Organisasi PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	51
Gambar IV.2	Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	53
Gambar IV.3	Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	55
Gambar IV.4	Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.....	57
Gambar IV.5	Uji Normalitas .....	59
Gambar IV.6	Uji Linieritas .....	61
Gambar IV.7	Uji Heterokedastisitas .....	63

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Grafik Kenaikan dan Penurunan Penjualan dan Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.
- Lampiran 2 Data triwulan perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.
- Lampiran 3 Grafik perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.
- Lampiran 4 Hasil penelitian menggunakan *Output* SPSS
- Lampiran 5 Tabel t
- Lampiran 6 Tabel F
- Lampiran 7 Data Mentah PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kelangsungan hidupnya, untuk itu pihak manajemen perusahaan perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja. Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok produksi, yaitu dengan cara menekan biaya produksi serendah mungkin dan tetap menjaga kualitas dari barang atau produk yang dihasilkan, sehingga harga pokok produk satuan yang dihasilkan perusahaan lebih rendah dari yang sebelumnya. Kebijakan ini sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat dengan laba yang ingin diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Hal ini tentunya tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaan yaitu agar modal yang ditanamkan dalam perusahaan dapat terus berkembang atau dengan kata lain mendapatkan laba semaksimal mungkin.<sup>1</sup>

Salah satu tujuan utama didirikannya suatu perusahaan adalah menghasilkan laba yang maksimal dan untuk memperoleh laba yang maksimal tersebut dapat melalui peningkatan efisiensi penggunaan biaya, semakin tinggi tingkat kesadaran pengguna biaya maka semakin besar pula laba yang diperoleh, kesadaran penggunaan biaya oleh semua pihak dalam

---

<sup>1</sup>Irham Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 21.

perusahaan tersebut akan dengan sendirinya menghasilkan jumlah harga pokok penjualan semakin kompetitif dengan usaha lain yang sejenis.

Kelangsungan hidup perusahaan, laba sangat memegang peranan penting dimana, laba perusahaan akan mengalami peningkatan jika penjualan atau pendapatan di dalam perusahaan juga meningkat. PT. Perdana Gapuraprima Tbk (GPRA), adalah salah satu *subholding company* dari Grup Gapuraprima, kelompok usaha properti nasional yang telah berkiprah selama kurang lebih 30 tahun dalam berbagai pengembangan proyek properti di Indonesia. Pada tahun 1980, ketika didirikan oleh Gunarso S. Margono, Grup Gapuraprima membangun perumahan di sekitar Bekasi dan Bogor. Kini, Grup Gapuraprima telah menjadi pengembang apartemen, perkantoran dan pusat perdagangan tidak saja di area-area sekitar Jakarta, tetapi juga di pusat kota maupun kota besar lainnya di pulau Jawa.

Bagi perusahaan yang membeli dan menjual kembali barang dagangannya, petunjuk awal untuk menilai profitabilitas adalah laba kotor. Laba Kotor adalah perbedaan antara pendapatan penjualan dengan harga pokok penjualan.<sup>2</sup> Laba Kotor (*gross Profit*) disebut juga margin kotor (*gross margin*) yaitu kelebihan pendapatan penjualan terhadap harga pokok penjualan.<sup>3</sup>

Semakin besar laba kotor akan menunjukkan pengaruh yang baik terhadap perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil laba kotor akan menunjukkan

---

<sup>2</sup> Charles T. Homgren dkk, *Pengantar Akuntansi Keuangan/ Edisi Keenam/ Jilid 1* (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 1998), hlm. 293.

<sup>3</sup> Walter T. Harrison, *Akuntansi Keuangan jilid 1 edisi 8* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 339.

pengaruh yang kurang baik terhadap perusahaan. Besarnya laba kotor perusahaan dapat dipengaruhi oleh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan.<sup>4</sup>

Kegiatan penjualan salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan dan strategi serta kerjasama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Penjualan (*sales*) merupakan rekening pendapatan yang paling lazim di dalam perusahaan. Pendapatan penjualan meliputi jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang disediakan selama periode berjalan. Untuk menentukan pendapatan penjualan bersih (*net sales revenue*) atau penjualan bersih setiap retur dan keringanan penjualan yang diberikan kepada pelanggan dan setiap diskon penjualan yang dimanfaatkan oleh pelanggan haruslah dikurangkan dari pendapatan penjualan.<sup>5</sup>

Fungsi penjualan merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan bisa mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu perlu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan dan peragaan.<sup>6</sup>

Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi

---

<sup>4</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada), hlm. 305.

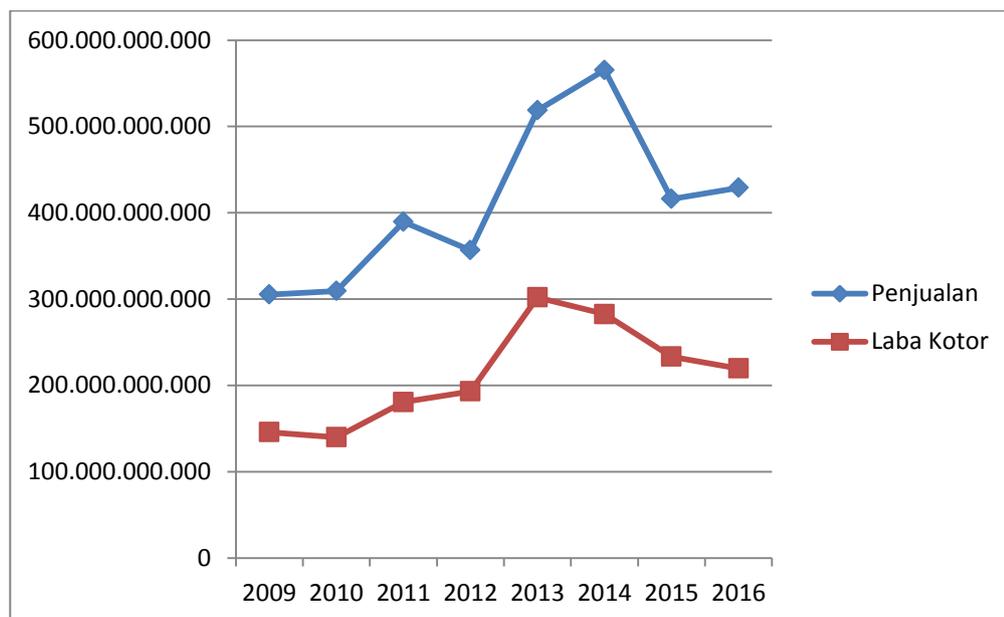
<sup>5</sup>Hendry Simamora. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba empat. 2000), hlm. 24.

<sup>6</sup>Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1998), 183.

perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Apabila jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun ikut turun.<sup>7</sup>

Berikut hasil penjualan dan laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dapat dilihat pada gambar I.1 berikut:

**Grafik I.1**  
**Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk**



Sumber: Data diolah

Pada grafik I.1, perkembangan penjualan dan laba kotor tidak sesuai dengan teori di atas yang dimana pada tahun 2012 penjualan mengalami penurunan, sedangkan laba kotornya mengalami kenaikan, pada tahun 2010 penjualan mengalami kenaikan sedangkan laba kotornya mengalami penurunan, dan pada tahun 2014 juga penjualan mengalami kenaikan sedangkan laba kotornya mengalami penurunan, sedangkan pada tahun 2016 penjualan mengalami kenaikan dan laba kotornya mengalami penurunan.

<sup>7</sup>*Ibid.*, hlm. 306.

Karena penentuan harga pokok penjualan yang tepat maka kita dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dan bisa membuat tingkat profitabilitas perusahaan semakin meningkat pula. Untuk pengelolaan kegiatan operasional perusahaan, salah satu sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah peningkatan penjualan dan akan menghasilkan laba sesuai dengan target yang telah ditanamkan diawal tahun periode akuntansi dan akan membawa perusahaan untuk mempertahankan kontinuitasnya. Oleh karena itulah maka perusahaan perlu selalu melakukan evaluasi terhadap harga pokok penjualan yang digunakan.

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan pertanggungjawaban kepada kepala bagian produksi, apa sebabnya terjadi perubahan tersebut. Kenaikan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor eksternal, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor internal, yaitu adanya efisiensi atau pemborosan-pemborosan.<sup>8</sup>

Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Apabila harga pokok penjualan naik, laba kotor dapat turun, demikian pula

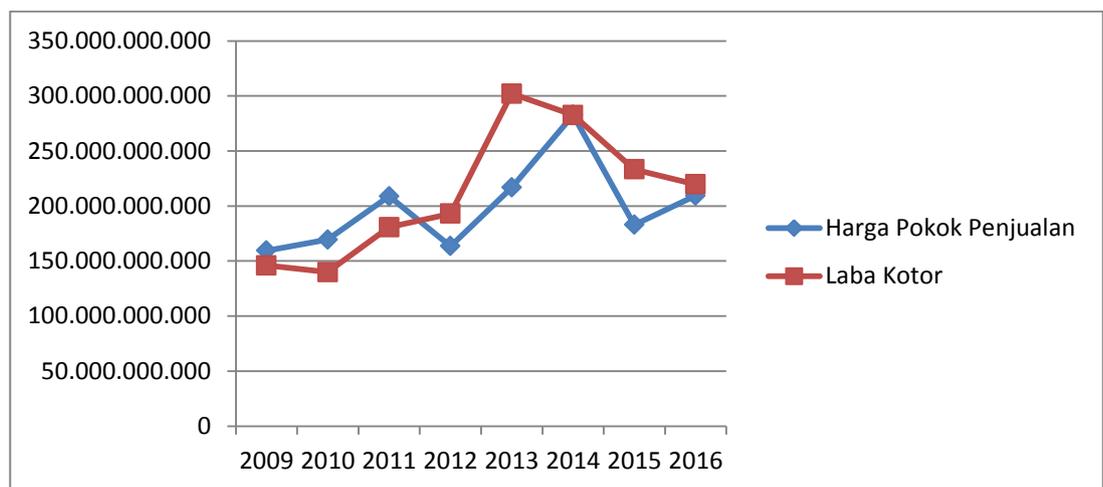
---

<sup>8</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 167.

sebaliknya, apabila harga pokok penjualan turun, laba kotor dapat naik.<sup>9</sup> Apabila harga pokok penjualan naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya, apabila harga pokok penjualan turun, laba kotor dapat naik.<sup>10</sup>

Berikut hasil harga pokok penjualan dan laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dapat dilihat pada grafik I.2 berikut:

**Grafik I.2**  
**Harga pokok penjualan dan laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk**



Sumber: Data diolah

Pada grafik I.2, perkembangan harga pokok penjualan dan laba kotot tidak sesuai dengan teori di atas yang mana pada tahun 2011 harga pokok penjualan mengalami kenaikan, sedangkan laba kotornya mengalami penurunan, pada tahun 2013 harga pokok penjualan juga mengalami kenaikan, sedangkan laba kotornya mengalami penurunan dan pada tahun 2015 harga pokok penjualan mengalami penurunan sedangkan laba kotornya mengalami penurunan juga.

<sup>9</sup>Walter T. Harrison dkk, *Akuntansi Keuangan Jilid 2, Edisi 8* (Jakarta: Erlangga, 2013), hlm. 126.

<sup>10</sup> Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2010), hlm. 123.

Berdasarkan uraian dan permasalahan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Penelitian yang akan dilakukan akan dirangkumkan dalam judul **“PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk”**.

### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan di atas peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Pada tahun 2012 penjualan mengalami penurunan, sedangkan laba kotornya mengalami kenaikan.
2. Pada tahun 2010, 2014 dan 2016 penjualan mengalami kenaikan, sedangkan laba kotornya mengalami penurunan.
3. Pada tahun 2011 dan 2013 harga pokok penjualan mengalami kenaikan, sedangkan laba kotornya mengalami kenaikan juga.
4. Pada tahun 2015 harga pokok penjualan mengalami penurunan, sedangkan laba kotornya mengalami penurunan juga.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, ada beberapa masalah yang terdapat dalam peneliti ini. Maka penelitian ini dibatasi pada 3 variabel yaitu Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah variabel yang mempengaruhi variabel-variabel terikat, yakni Penjualan sebagai (X1) dan Harga Pokok Penjualan sebagai (X2).

Sedangkan variabel terikat yaitu variabel yang dipengaruhi variabel bebas.

Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Laba Kotor sebagai Y.

#### D. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu variabel atau konstruk dengan cara memberikan arti, atau menspesifikasikan kegiatan ataupun memberikan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur konstruk atau variabel tersebut.<sup>11</sup>

**Tabel I.1**  
**Definisi Operasional Variabel Penelitian**

NO	Penelitian	Definisi Operasional	Indikator	Skala
1	Laba Kotor (Y)	Laba Kotor adalah laba yang diperoleh sebelumnya dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.	- Penjualan. - Harga pokok penjualan. - Harga Jual	Rasio
2	Penjualan (X <sub>1</sub> )	Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.	- Harga jual. - Jumlah barang yang dijual.	Rasio
3	Harga Pokok Penjualan (X <sub>2</sub> )	Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.	- Harga pokok rata-rata - Jumlah barang yang dijual.	Rasio

<sup>11</sup>Nazir, *Metodelogi Penelitian* (Ciawi-Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2002), hlm. 126.

### **E. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah yang telah ditetapkan, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk?
2. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk?
3. Apakah pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk?

### **F. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

### **G. Kegunaan Penelitian**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan terhadap berbagai pihak. Adapun kegunaan penelitian ini yaitu:

1. Bagi Peneliti

Penulis berharap agar dapat memberikan manfaat pemikiran berupa saran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk kemajuan perusahaan dan dijadikan masukan, berupa pembahasan mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

## 2. Bagi Pihak Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah bahan perbandingan dan rujukan bagi pihak yang akan melakukan penelitian terhadap masalah yang sama dimasa yang akan datang, dan menambah referensi kepada perpustakaan Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan serta sebagai bahan untuk pengembangan penelitian berikutnya.

## 3. Bagi Dunia Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan pengetahuan mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Untuk lebih mudah memahami pembahasan dalam penelitian ini, maka peneliti membuat sistematika pembahasan yang terdiri dari beberapa bab yaitu:

Bab I adalah bab pendahuluan yang merupakan gambaran umum isi penelitian yang terdiri dari: latar belakang masalah yang mendasari penelitian mengenai pengaruh Penjualan sebagai  $X_1$  dan Harga Pokok Penjualan sebagai  $X_2$  terhadap Laba Kotor sebagai  $Y$  pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk, identifikasi masalah berisikan uraian dari seluruh aspek yang berkaitan dengan variabel-variabel penelitian. Batasan masalah yang bertujuan untuk membahas suatu masalah lebih mendalam. Rumusan masalah digunakan untuk menjabarkan hal-hal yang menjadi pertanyaan dan tujuan penelitian yang

merupakan jawaban penelitian pada hasil akhir, serta kegunaan penelitian akan menjelaskan manfaat dari hasil penelitian kepada pihak terkait.

Bab II berisikan landasan teori yang terdiri dari: kerangka teori yang menjelaskan uraian-uraian tentang teori konsep dari masing-masing variabel Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor yang di ambil dari berbagai referensi yang berbeda, kemudian penelitian ini diperkuat dari penelitian-penelitian terdahulu, diperjelas dengan kerangka berpikir yang berisi pemikiran peneliti tentang variabel atau masalah penelitian yang akan diselesaikan, serta menampilkan hipotesis yang merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian berdasarkan hasil kajian kerangka teori.

Bab III berisikan metode penelitian yang terdiri dari: lokasi dan waktu penelitian yang menjelaskan tentang dimana tempat dilakukan penelitian dan waktu pelaksanaan penelitian, jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dari tahun 2009-2016, sumber data dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder, instrumen pengumpulan data sesuai dengan sumber data dan jenis penelitian, serta analisis data sesuai dengan masalah yang diteliti oleh peneliti.

Bab IV merupakan hasil penelitian setelah pembahasan yang mendalam di landasan teori yang berkaitan dengan variabel penelitian, maka pada bab ini peneliti terlebih dahulu menguraikan tentang gambaran umum perusahaan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, beserta aspek-aspek yang bersangkutan. Kemudian peneliti akan mengolah data yang menjadi pokok permasalahan pada PT.

Perdana Gapuraprima dengan menggunakan SPSS *Versi 22.00* untuk mengetahui hasil akhir penelitian, meliputi uji normalitas, uji linieritas, uji asumsi klasik (uji multikolinieritas, uji autokorelasi, uji heterokedastisitas), analisis regresi linier berganda, uji hipotesis (uji t dan uji F), uji determinasi ( $R^2$ ).

Bab V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan yang merupakan jawaban atas pokok permasalahan yang peneliti ajukan, keterbatasan penelitian dan juga saran yang akan berguna bagi perusahaan PT. Perdana Gapuraprima pada khususnya dan bagi perusahaan lain pada umumnya.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Laba

###### a. Pengertian Laba

Laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan.<sup>1</sup>

Laba dalam ekonomi adalah kenaikan dalam kekayaan dan dihubungkan dengan praktik bisnis. Mereka membedakan modal tetap dengan modal kerja, modal fisik, dan laba, dan menekankan pada realisasi sebagai pengakuan laba.<sup>2</sup>

Laba akuntansi adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut.<sup>3</sup>

Penghasilan (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset

---

<sup>1</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada), hlm. 302.

<sup>2</sup>Sofyan Safri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), hlm. 297.

<sup>3</sup>*Ibid.*, hlm. 305.

atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.<sup>4</sup>

Defenisi penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gains*). Pendapatan timbul dalam pelaksana aktivitas entitas syariah yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bagi hasil, dividen, royalti dan sewa.<sup>5</sup>

Peneliti menyimpulkan bahwa laba merupakan suatu kondisi perusahaan yang dapat dilihat melalui perbedaan antara pendapatan yang dihasilkan dengan biaya yang dikeluarkan pada suatu periode tertentu.

## **b. Jenis-Jenis Laba**

### 1) Laba Kotor (*gross Profit*)

Menurut Kasmir Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.<sup>6</sup>

Menurut Rozalinda laba kotor adalah perbedaan antara hasil penjualan total yang diperoleh dengan biaya total yang dikeluarkan. Laba akan mencapai maksimum apabila perbedaan di antara keduanya adalah maksimum.<sup>7</sup>

Menurut Soemarso laba kotor (laba bruto) adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut laba bruto (*Gross Profit*) atau margin kotor (*Gross Margin*), disebut bruto

---

<sup>4</sup>Saparuddin Siregar, *Akuntansi Perbankan Syariah Sesuai Papsi Tahun 2013* (Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015), hlm. 129.

<sup>5</sup>*Ibid.*, hlm. 130.

<sup>6</sup>Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 303.

<sup>7</sup>Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada), hlm. 124.

karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan jumlah biaya-biaya usaha.<sup>8</sup>

Berdasarkan beberapa definisi di atas peneliti menyimpulkan bahwa laba kotor perusahaan dalam hal ini dapat dihitung dengan mempertemukan pendapatan atau penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan.

## 2) Laba Operasional

Laba Operasional yaitu dengan mempertemukan laba kotor atas penjualan dikurangi dengan biaya komersial, yaitu biaya distribusi (pemasaran) dan biaya administrasi dan umum.<sup>9</sup>

## 3) Laba Bersih

Laba Bersih yaitu dengan mempertemukan laba bersih sebelum pajak dikurangi pajak atas laba.<sup>10</sup>

### **c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor**

1) Penjualan adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik retur dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan.<sup>11</sup> Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor, demikian pula sebaliknya apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun ikut turun.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup>Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 1999), hlm 244.

<sup>9</sup>Supriyono, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: BPFE-YYogyakarta, 2000), hlm. 177.

<sup>10</sup>*Ibid.*, hlm. 177.

<sup>11</sup>James dkk, *Pengantar Akuntansi* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 280.

<sup>12</sup>Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 306.

- 2) Harga pokok penjualan adalah biaya barang yang telah terjual ke pelanggan.<sup>13</sup> Jika jumlah harga pokok penjualan meningkat, maka laba kotor mengalami penurunan, demikian pula sebaliknya apabila jumlah harga pokok penjualan menurun laba kotor pun mengalami peningkatan.<sup>14</sup>
- 3) Harga jual barang akan mempengaruhi berapa besar laba yang akan diperoleh perusahaan. Semakin tinggi harga jual suatu produk maka, laba perusahaan akan meningkat.<sup>15</sup>

#### **d. Perubahan Laba Kotor**

Perubahan Laba Kotor (*gross profit*) perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun perubahan yang tidak menguntungkan, sehingga akan dapat diambil tindakan seperlunya untuk periode berikutnya.

Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut.

Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga pokok penjualan dapat disebabkan oleh :

- 1) Perubahan harga pokok rata-rata per satuan
- 2) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual

---

<sup>13</sup>*Ibid*, hlm. 280.

<sup>14</sup> Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi* (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2010), hlm. 123.

<sup>15</sup>Kasmir, *Loc.Cit.*, hlm. 306.

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, karena hal ini disebabkan oleh faktor eksternal perusahaan. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien.<sup>16</sup>

#### e. Pandangan Islam Tentang Laba atau Keuntungan

Dalam ekonomi Islam keuntungan yang hakiki yang dicari adalah keuntungan akhirat. Ini mengindikasikan bahwa keuntungan yang diperoleh adalah keuntungan dengan cara-cara yang digariskan syariat, yaitu nilai-nilai keadilan dan menghindari kedzaliman.<sup>17</sup>

Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S *Al-Baqarah* ayat 16 yaitu:

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت  
تِجْرَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

---

<sup>16</sup>Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hlm 216-217.

<sup>17</sup>Rozalinda, *Loc. Cit.*, hlm. 124-125.

Artinya: Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.<sup>18</sup>

‘*Ula’ikallazina asytarouddalaalata* maksudnya disini adalah mereka lebih menyukai kesesatan dari pada petunjuk, mereka menganggap kesesatan yang dilakukannya adalah hidayah dari Allah. Oleh karena itu Allah berfirman “*famaa robihattijaraatuhum*”, maksudnya adalah perniagaan yang mereka lakukan dengan jalan kesesatan tersebut tidak akan mendatangkan keuntungan ataupun tidak akan mendapatkan laba. Kemudian ditutup dengan “*wamaa kaanuw muhtadiyn*” dan mereka tidak akan mendapatkan petunjuk dari Allah.<sup>19</sup>

Diantara cara-cara yang haram dalam mengeruk keuntungan adalah:<sup>20</sup>

- 1) Keuntungan dari memperdagangkan komoditi haram.
- 2) Keuntungan dari perdagangan curang dan *manipulative*.
- 3) Keuntungan melalui penyamaran harga yang tidak wajar.
- 4) Keuntungan melalui penimbunan barang dagangan.

Setiap keuntungan yang berasal dari perdagangan dalam berbagai bidang pekerjaan yang diharamkan, maka itu adalah hasil yang kotor, sehingga yang lahir adalah transaksi yang rusak.

---

3.

<sup>18</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Al-Huda, 2005), hlm.

123

<sup>19</sup>Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18* (Bogor: Pustaka Imam Syafi'I, 2003), hlm. 122-

<sup>20</sup>Abdullah Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Op.Cit.*, hlm. 81.

Keuntungan menjadi haram bila diperoleh melalui penipuan dan manipulasi, monopoli penjualan dan sejenisnya.<sup>21</sup>

Islam tidak melarang seorang muslim untuk mendapatkan keuntungan yang besar dari aktivitas bisnis. Karena memang pada dasarnya semua aktivitas bisnis adalah termasuk dalam aspek mu'amalah yang memiliki dasar kaidah memperbolehkan segala sesuatu sepanjang diperoleh dan digunakan dengan cara-cara yang baik.

## 2. Penjualan

### a. Pengertian Penjualan

Menurut Basu Swastha Penjualan merupakan sumber penghasilan utama bagi perusahaan. Penjualan bersih dapat diperoleh dari penjualan kotor dikurangi penjualan yang dikembalikan.<sup>22</sup>

Menurut Kasmir Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.<sup>23</sup>

Menurut Soemarso Penjualan adalah:

Jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai dilaporkan sebagai penjualan bruto (*gross sales*). Penjualan retur dan pengurangan harga serta potongan penjualan dilaporkan sebagai pengurang terhadap penjualan bruto. Hasil yang diperoleh adalah penjualan bersih (*net sales*).<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> *Ibid.*, hlm. 82.

<sup>22</sup> Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1998), hlm. 324.

<sup>23</sup> Kasmir, *Op, Cit.*, hlm. 305.

<sup>24</sup> Soemarso, *Op, Cit.*, hlm. 226.

Sedangkan menurut Budi Rahardjo Penjualan adalah:

Sumber utama yang paling penting dari penghasilan, biasanya selalu ditempatkan pada baris pertama Laporan Laba/Rugi. Penjualan merupakan jumlah yang diterima dari penjualan setelah dikurangi dengan nilai barang yang dikembalikan dan cadangan turunnya harga.<sup>25</sup>

Dari beberapa definisi penjualan di atas, peneliti menyimpulkan bahwa penjualan merupakan sebuah usaha yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

#### **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

##### 1) Faktor harga jual

Harga jual adalah persatuan atau unit atau kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.<sup>26</sup>

Rumusan yang dapat digunakan adalah:

$$(H_j2 - H_j1) K_2$$

H<sub>j1</sub>: harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

H<sub>j2</sub>: harga jual per satuan produk yang sesungguhnya.

---

<sup>25</sup>Budi Rahardjo, *Laporan Keuangan Perusahaan* (Yogyakarta: Gadjha Mada University Press, 2009), hlm. 56.

<sup>26</sup>Kasmir, *Loc, Cit.*, hlm. 305-306.

$K_2$ : kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

Apabila  $(H_{j2}-H_{j1})$  menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.<sup>27</sup>

## 2) Faktor jumlah barang yang dijual (jumlah kuantitas)

Jumlah barang yang dijual adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam satu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.<sup>28</sup>

Rumusan yang dapat digunakan adalah:

$$(K_2-K_1) H_{j1}$$

$K_2$ : kuantitas penjualan yang sesungguhnya direalisasi tahun ini.

$K_1$ : kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

$H_{j1}$ : harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya sebagai standar.

Apabila  $(K_2-K_1)$  menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa kuantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar dari pada yang direncanakan. Hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik, sebaliknya bila menghasilkan

---

<sup>27</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014), hlm. 168.

<sup>28</sup>Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 306.

angka negatif berarti penjualan turun dan menunjukkan keadaan yang merugikan.<sup>29</sup>

### **c. Konsep Penjualan**

Konsep penjualan merupakan sebuah orientasi lain. Konsep penjualan menyatakan bahwa para konsumen dan perusahaan-perusahaan apabila dibiarkan mengikuti pilihan mereka sendiri, normal tidak akan membeli produk-produk organisasi-organisasi dalam jumlah cukup. Maka oleh karenanya organisasi-organisasi perlu melaksanakan penjualan secara agresif di samping upaya-upaya promosi. Konsep tersebut mengansumsikan bahwa para konsumen secara tipikal menunjukkan inersia atau resistensi, dan mereka perlu dirangsang atau didorong untuk melaksanakan pembelian-pembelian.

Konsep penjualan dipraktekkan secara amat agresif terhadap barang-barang yang tidak dicari orang yaitu barang-barang yang normal yang tidak dipertimbangkan pembeli untuk membeli seperti misalnya asuransi, ensiklopedia-ensiklopedia. Konsep penjualan juga diterapkan dalam bidang non laba (nir laba) oleh pihak yang mengumpulkan dana, kantor-kantor administrasi mahasiswa dan partai-partai politik.<sup>30</sup>

### **d. Politik Penjualan**

Politik penjualan merupakan suatu cara atau siasat untuk mencapai keberhasilan dalam melakukan penjualan. Dalam menjalankan politik penjualan harus berdasarkan ilmu dan seni.

---

<sup>29</sup>Jumingan, *Loc. Cit.*, 168.

<sup>30</sup>Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship* (Jakarta: Kencana, 2003), hlm. 278.

Diusahkan agar siasat penjualan dapat memperbesar jumlah penjualan dan menguntungkan serta memuaskan para langganannya.<sup>31</sup>

#### **e. Hukum Penjualan**

Dalam perniagaan, kita tidak hanya membicarakan penjual dan pembeli saja, tetapi dua objek itu tidak dapat dipisahkan dalam jual beli. Dalam hal ini, dipaki hubungan sebab dan akibat atau saling pengaruh mempengaruhi, dan hubungan inilah yang disebut hubungan hukum. Dalam terjadinya jual beli, kita kenal ada hukum pembeli dan hukum penjual.<sup>32</sup>

Dalam hukum pembelian dikatakan bahwa tiap-tiap orang mau membeli suatu barang dengan uangnya, dan memuaskan dari pada uang yang dikeluarkan. Sedangkan dalam hukum penjualan dikemukakan bahwa tiap orang mau menukarkan barangnya dengan uang, karena ia menganggap bahwa uang itu sangat diharapkannya dan akan menguntungkan serta memuaskan hatinya.

Urutan hukum penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Tiap manusia adalah penjual.
- 2) Jual beli merupakan pertukaran antara dua jenis barang atau jasa.
- 3) Orang mau menjual sesuatu karena didorong oleh keuntungan dan kepuasan yang akan diperoleh dari hasil penjualan itu.

#### **f. Pandangan Islam Tentang Penjualan**

Apabila kita melihat dan merujuk kepada Alquran sebagai sumber utama ajaran Islam maka dapat dilihat beberapa ketentuan

---

<sup>31</sup>Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung: Alfabet, 2009), hlm. 116.

<sup>32</sup>*Ibid.*, hlm. 117.

mengenai penjualan yang tertera di atas. Zalim merupakan salah satu prinsip dalam ekonomi Islam. Kezaliman adalah kebalikan dari prinsip keadilan.

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S surah *An-Nisa* ayat 29 yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا  
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>33</sup>

“*ya’ayyuhal-ladzina amanu.*” Ketetapan ayat bagi orang yang beriman mesti ada hukumnya, yaitu larangan atau perintah. Ayat ini berisi perintah supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat zalim kepada sesama dengan cara memakan harta secara batil, “*la ta’kulu amwalakum baynakum bil-bathili.*” Kata *ta’kulu* berarti memakan, juga bisa berarti mengambil atau menggunakan manfaat harta orang lain tanpa izin. *Bil-bathili* berarti dengan cara yang diharamkan seperti mengambil riba dari setiap pinjaman uang, “*wa’aklihim ‘amwalan-nasi bil bathili.*” Jika hendak mengambil

---

<sup>33</sup> Departemen Agama, *Op,Cit.*, hlm. 83.

keuntungan dari harta orang lain mesti dilakukan dengan cara yang dibenarkan oleh syari'ah.

“*illa an-takuna tijaratan.*” Meskipun melalui perniagaan yang dihalalkan syariah, lebih penting lagi supaya dalam transaksi tersebut disertai dengan selera masing-masing pihak sehingga tidak ada pemaksaan/ancaman tertentu. “*an-taradhim-minkum.*” Cara menghindari memakan harta orang lain secara batil dan mengembangkan harta dengan perniagaan merupakan ikhtiar supaya orang-orang yang beriman tidak membunuh diri mereka sendiri.

“*wa la taqkulu anfusakum.*” Perbuatan batil dalam kehidupan sehari-hari banyak merugikan orang lain sehingga juga kan merugikan diri sendiri karena kehidupan manusia terbentuk dari saling melengkapi.<sup>34</sup>

Pada waktu menjual, kadang-kadang perusahaan harus menerima pengembalian barang atau memberi potongan harga. Hal ini terjadi kalau barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli. Penerimaan kembali barang yang telah dijual disebut penjualan retur (*sales return*), sedang pemberian potongan harga disebut pengurangan harga (*sales allowances*). Pada umumnya penjualan retur dan pengurangan harga dicatat dalam satu akun, yang

---

<sup>34</sup> Muhammad Nasib Ar-Rifa'I, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir, Jilid I* (Jakarta: Gema Insani Press, 1999), hlm. 692-693.

disebut: penjualan retur dan pengurangan harga (*sales retur and allowances*).<sup>35</sup>

### 3. Harga Pokok Penjualan

#### a. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan pada perusahaan dagang terbentuk dari barang yang dibeli lalu dijual. Harga pokok penjualan pada perusahaan manufaktur terdiri dari semua biaya manufaktur (termasuk biaya manufaktur tetap). Perusahaan jasa dapat menghitung besarnya margin margin kontribusi namun tidak dapat menghitung margin kotor. Hal ini karena perusahaan jasa tidak mempunyai pos harga pokok penjualan dalam laporan laba ruginya.<sup>36</sup>

Menurut Zaki Baridwan Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok produksi ditambah harga pokok persediaan barang jadi awal periode dan dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode.<sup>37</sup>

Menurut Djoko Muljono Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah:

Unsur pengurangan penghasilan kena pajak yang paling besar, terutama untuk perusahaan industri maupun perdagangan. Adapun untuk perusahaan jasa yang relatif tidak menggunakan HPP, unsur HPP-nya disamakan dengan biaya yang berkaitan langsung dengan kegiatan jasa tersebut.<sup>38</sup>

Menurut Eeng Ahman dan Epi Indriani Harga pokok penjualan adalah:

---

<sup>35</sup> Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Emman Patria, 2004), hlm.160-161.

<sup>36</sup> Hery, *240 Konsep Penting Akuntansi & Auditing* (Jakarta: Gava Media, 2013), hlm. 251.

<sup>37</sup> Zaki Baridwan, *Op. Cit.*, hlm. 31.

<sup>38</sup> Djoko Muljono, *Akuntansi Pajak* (Yogyakarta: C.V Andi Offse, 2009), hlm. 100.

Dalam perhitungan laba/rugi perusahaan dagang terdapat komponen harga pokok penjualan. Dalam perusahaan jasa, laba usaha dihitung dengan mengurangkan beban yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan terhadap pendapatan pada periode yang bersangkutan. Adapun pada perusahaan dagang, laba bersih dihitung dengan mengurangkan beban untuk memperoleh pendapatan terhadap penjualan. Beban yang dikeluarkan termasuk harga pokok penjualan.<sup>39</sup>

Menurut Budi Rahardjo Harga pokok penjualan adalah:

Harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.

Dari defenisi harga pokok penjualan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa harga pokok penjualan merupakan semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual. Harga pokok penjualan yang biasa disingkat HPP merupakan biaya yang dikeluarkan dalam suatu proses produksi barang dan jasa yang dapat dihitung secara langsung dengan aktivitas proses yang membuat produk barang jasa siap dijual.

Pada perusahaan pabrikasi atau perusahaan yang memproduksi barang harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) meliputi semua biaya yang ada dalam perusahaan untuk mengolah bahan mentah menjadi barang jadi. Biaya tersebut termasuk biaya bahan mentah, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik seperti supervisi, sewa, listrik, perawatan, dan perbaikan. Sedangkan pada perusahaan perdagangan harga pokok penjualan adalah harga pembelian barang dagang (saldo persediaan

---

<sup>39</sup>Eeng Ahman dan Elpi Indriani, *Membina Kompetensi Ekonomi* (Bandung: Grafindo Media Pratama, 2006), hlm. 23.

awal + pembelian - saldo persediaan akhir). Harga pokok penjualan biasanya merupakan bagian yang terbesar dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.<sup>40</sup>

Kegiatan perusahaan dagang adalah menjual barang-barang yang sebelumnya dibeli. Nilai penjualan yang diterima dicatat sebagai penjualan, sedangkan nilai beli yang dikeluarkan untuk barang yang dijual dicatat sebagai harga pokok penjualan (*cost of goods sold*).<sup>41</sup>

## **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan**

### 1) Harga pokok rata-rata

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk barang juga ikut memengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.

Disamping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

Rumus yang dapat digunakan adalah:

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

HPP<sub>2</sub> : harga pokok penjualan yang sesungguhnya.

HPP<sub>1</sub> : harga pokok penjualan menurut budget atau tahun sebelumnya.

---

<sup>40</sup>Budi Rahardjo, *Op. Cit.*, hlm. 57.

<sup>41</sup>Soemarso, *Loc. Cit.*, hlm. 226.

$K_2$  : kuantitas produk yang sesungguhnya dijual.

Apabila  $(HPP_2 - HPP_1)$  menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan.<sup>42</sup>

2) Jumlah barang yang dijual.

Banyaknya kuantitas atau jumlah barang yang dijual dalam satu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor.<sup>43</sup>

Rumus yang dapat digunakan adalah:

$$(K_2 - K_1) HPP_1$$

$K_2$  : kuantitas produk yang sesungguhnya dijual atau dihasilkan.

$K_1$  : kuantitas produk menurun budget atau tahun sebelum.

HPP : harga pokok penjualan per satuan barang menurut budget.

Apabila  $(K_2 - K_1)$  menghasilkan angka positif berarti kuantitas atau diproduksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan akan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasil negatif berarti

---

<sup>42</sup>Jumingan, *Op. Cit.*, hlm. 169.

<sup>43</sup>Jumingan, *Loc. Cit.*, hlm.167-169.

ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.<sup>44</sup>

### **c. Tujuan Harga Pokok**

Tinggi rendahnya harga pokok selalu menjadi sasaran bagi produsen dan pedagang. Ada beberapa tujuan harga pokok yaitu sebagai berikut ini :

#### 1) Menetapkan harga jual

Agar dapat menetapkan harga jual dengan tepat, maka sebelumnya harus diketahui harga pokoknya terlebih dahulu sehingga tidak terjadi kesalahan fatal yang membuat kerugian dalam berdagang.

#### 2) Menetapkan keuntungan

Dengan harga pokok kita akan menentukan harga jual suatu barang, yang mana harga jual barang adalah jumlah dari harga barang dan keuntungan yang akan didapat jika barang tersebut laku terjual. Namun ini hanya keuntungan kotor (bruto) atau keuntungan sebelum dikurangi biaya umum dan biaya penjualan, jadi belum keuntungan bersih.

#### 3) Menetapkan dan Mengetahui Efisiensi Kerja

Jika harga pokok diketahui, dapat diukur pul efisiensi kerja bagian produksi. Hal ini terjadi apabila harga pokok terlalu tinggi, yang berarti efisiensi kerja masih kurang sehingga dapat ditetapkan perencanaan kerja yang lebih efisien lagi. Dengan menekan harga

---

<sup>44</sup>*Ibid.*, hlm. 169.

pokok, harga jualpun dapat ditingkatkan daya saing produk tertentu.

4) Menetapkan kebijakan usaha yang penting

Hal ini dilakukan misalnya, dalam memilih sumber pembelian bahan baku atau barang dagangan, memilih mitra usaha atau mitra kerja, dan memilih tenaga kerja yang profesional.

**d. Jenis dan Macam-Macam Harga Pokok**

1) Perhitungan harga pokok berdasarkan jenis usaha

Perhitungan harga pokok timbul dari dua golongan atau jenis usaha, yaitu golongan pedagang atau penjual dan golongan produsen barang. Dari sisi lain diperoleh dua macam perhitungan harga pokok yaitu

- a) Perhitungan harga pokok untuk perdagangan
- b) Perhitungan pokok untuk industri atau manufactur

2) Perhitungan Harga Pokok Berdasarkan Jumlah Jenis Barang

Perhitungan harga pokok juga dapat dibedakan dari jumlah jenis barang yaitu :

- a) Perhitungan harga pokok tunggal (satu jenis barang)
- b) Perhitungan harga pokok majemuk (lebih dari satu jenis barang).<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup>Tri Widarto, dkk, *Pengetahuan Sosial Ekonomi 2 SMP* (Jakarta: Balai Pustaka, 2004), hlm. 73.

## B. Penelitian terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil kajian atau penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan relevan dengan masalah-masalah penelitian sekarang. Penelitian terdahulu dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Perbedaan dan Persamaan Penelitian</b>
1. Jayanti Mandasari.(2016). (Skripsi, IAIN Padangsidempuan)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.	Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor yaitu penjualan dan harga pokok penjualan.	Dilihat dari $R^2$ menunjukkan bahwa penjualan dan harga pokok dapat mempengaruhi laba kotor sebesar 77,4%.	Perbedaan terletak pada tempat dan waktu penelitian.  Persamaannya sama-sama meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor.
2. Saripa Hanum Siregar. (2016). (Skripsi, IAIN Padangsidempuan)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.	Y:laba kotor X: harga pokok penjualan dan volume penjualan	Secara simultan harga pokok penjualan dan volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan $F_{hitung} 3,886 > F_{tabel} 3,354$	Perbedaan terletak pada tempat dan waktu penelitian.  Persamaannya sama-sama meneliti tentang harga pokok penjualan, penjualan dan laba kotor.
3. Enda Nurul Hidayah. (1999). (Skripsi, Universitas Indonesia Germany Institute).	Pengaruh harga pokok penjualan terhadap perubahan laba kotor di PT. Perkebunan Nusantara VIII.	Y:laba kotor X: harga pokok penjualan	Adanya pengaruh secara parsial harga pokok penjualan terhadap perubahan laba kotor.	Perbedaan penelitian terletak pada variabel (X), Enda menggunakan satu variabel independen, sedangkan peneliti menggunakan dua variabel independen.  Persamaannya terletak pada variabel (X) yaitu

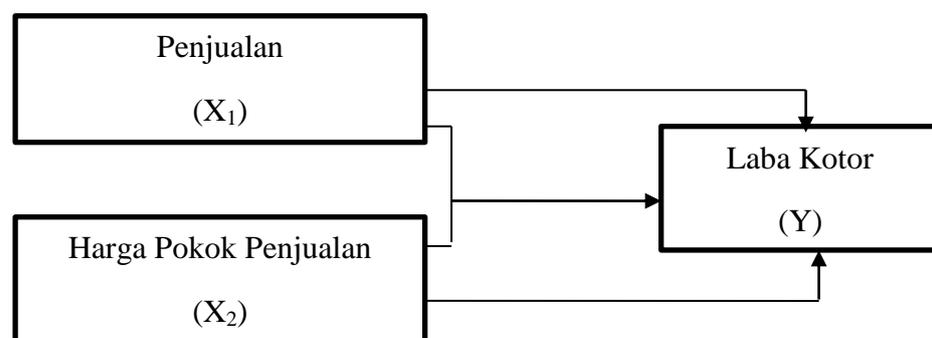
				Harga Pokok Penjualan.
4. Arief Darmawan. (2011). (Skripsi, Universitas Islam Negeri).	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT Gajah Tunggal.	Y:Laba Kotor X:Harga Pokok Penjualan	Hasil yang diperoleh telah menunjukkan bahwa harga pokok penjualan secara langsung menentukan perubahan variabel laba kotor sebesar 66,3 %. Artinya variabel harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor.	Perbedaan penelitian terletak pada lokasi penelitian, waktu penelitian dan variabel independennya, yang mana Arif Darmawan mempunyai satu variabel independen.  Dan persamaannya terletak pada variabel (X) dan (Y) yaitu Harga pokok penjualan dan Laba kotor.
5. Mufida Warni dan Chumairah. (2012). (Jurnal Universitas Islam Negeri).	Analisis Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk.	Y: Laba Kotor X: Penjualan	Menunjukkan bahwa hubungan antara Faktor Penjualan Bersih Dengan Perubahan Laba Kotor Memiliki Pengaruh Yang Positif.	Perbedaan penelitian terletak pada lokasi penelitian, waktu penelitian dan variabel independennya, yang mana mufida warni mempunyai satu variabel independen.  Dan persamaannya terletak pada variabel (X) dan (Y) yaitu Penjualan dan Laba kotor.

<p>6. Asyraf Ali Daniel. (2007). (Skripsi, Universitas Islam Negeri).</p>	<p>Pengaruh penjualan bersih terhadap laba kotor PT. Indofood CBK Sukses Makmur Tbk.</p>	<p>Y:Laba Kotor X:Penjualan Bersih</p>	<p>Terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan dan laba kotor.</p>	<p>Perbedaan penelitian terletak pada lokasi penelitian, waktu penelitian dan variabel independennya, yang mana Asyraf Ali Daniel mempunyai satu variabel independen.</p> <p>Dan persamaannya terletak pada variabel (X) dan (Y) yaitu Penjualan dan Laba kotor.</p>
<p>7. Susanti Kusumo Sari. (2016). (Skripsi, Universitas Gunadarma).</p>	<p>Pengaruh Penjualan, harga jual dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Triputra Agro Persada.</p>	<p>Y: Laba Kotor X1: Penjualan X2: Harga Jual X3: Harga Pokok Penjualan</p>	<p>Pengaruh penjualan, harga jual, dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor sebesar 99,9%. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi penjualan, harga jual, dan harga pokok penjualan secara simultan, maka akan berdampak positif dengan semakin meningkatkan nilai laba kotor.</p>	<p>Perbedaan penelitian terletak pada lokasi penelitian, waktu penelitian dan variabel independennya, yang mana Susanti Kusumo Sari mempunyai tiga variabel independen.</p> <p>Dan persamaannya terletak pada variabel (X) dan (Y) yaitu Penjualan, harga pokok penjualan dan Laba kotor.</p>

### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir penelitian ini merupakan urutan-urutan logis dari pemikiran peneliti untuk memecahkan suatu masalah penelitian, yang dituangkan dalam bentuk bagan dan penjelasannya. Berdasarkan pada hasil landasan teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, maka variabel dependen dalam penelitian ini adalah Laba Kotor sebagai Y. Laba Kotor adalah laba yang diperoleh sebelumnya dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sedangkan variabel independen dalam penelitian ini meliputi Penjualan sebagai  $X_1$  dan Harga Pokok penjualan sebagai  $X_2$ . Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Sedangkan Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Untuk memudahkan dalam melakukan penelitian, maka peneliti membuat suatu kerangka teoritis yang akan menjadi arahan dalam melakukan pengumpulan data serta analisisnya. Secara sistematis kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut:

**Gambar II.1**  
**Kerangka Pikir**



#### **D. Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data.<sup>46</sup>

Berdasarkan landasan teori dan kerangka pikir diatas dapat dirumuskan beberapa hipotesis dalam penelitian ini. Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H<sub>1</sub> = Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

H<sub>2</sub> = Terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

H<sub>3</sub> = Terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

---

<sup>46</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 306.

## BAB III

### METODOLOGI PENELITIAN

#### A. Lokasi dan waktu penelitian

Peneliti ini merupakan penelitian yang dilakukan secara tidak langsung pada perusahaan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, yang beralamat di Jl. Arteri Permata Hijau No. 34, Jakarta 12210, yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Daftar Efek Syariah (DES) melalui situs *www.idx.co.id*.

Waktu penelitian ini di mulai dari bulan Desember 2016 sampai dengan Juni 2017. PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dijadikan sebagai lokasi penelitian, karena Perdana Gapuraprima merupakan salah satu bidang *subholding company* dari Grup Gapuraprima dan merupakan kelompok usaha properti nasional di Indonesia.

#### B. Jenis penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang angkanya berwujud bilangan yang dianalisis menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi suatu variabel yang lain.<sup>1</sup>

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu penjualan ( $X_1$ ) dan harga pokok penjualan ( $X_2$ ) sebagai variabel bebas dan laba kotor (Y) sebagai variabel terikat.

---

<sup>1</sup> Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif serta Kombinasinya Dalam Penelitian Psikologi* (Yogyakarta:Pustaka Pelajar,2004),hlm.13.

## **C. Populasi dan sampel**

### **1. Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek atau subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik atau sifat yang demikian oleh subyek atau obyek yang diteliti itu.<sup>2</sup>

Dalam penelitian ini populasi yang digunakan oleh peneliti adalah Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk dari tahun 2009 sampai dengan tahun 2016 per triwulan yang berjumlah 32.

### **2. Sampel**

Sampel adalah bagian dari populasi yang mewakili keseluruhan anggota populasi yang bersifat representatif. Suatu sampel yang tidak representatif terhadap setiap anggota populasi, berapa pun ukuran sampel itu, tidak dapat digeneralisasi untuk menjelaskan sifat populasi di mana sampel diambil.<sup>3</sup> Pemilihan sampel pada penelitian ini ditentukan secara *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel berdasarkan Kriteria yang dapat mewakili populasi. Kriteria pemilihan sampel dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>2</sup>Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian* (Jawa Barat: Alfabeta, 2007), hlm. 61.

<sup>3</sup>Morissan, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 109.

- a. Laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk dari triwulan 1 tahun 2009 sampai triwulan 4 tahun 2016 yaitu 32.
- b. Perusahaan yang mempublikasikan laporan keuangan dari tahun 2009-2016 yaitu PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dimaksudkan untuk memperoleh data yang relevan dan akurat dengan masalah yang dibahas. Pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut:

##### **1. Studi Dokumentasi**

Studi dokumentasi ialah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.<sup>4</sup>

##### **2. Studi Kepustakaan**

Studi kepustakaan merupakan sumber penunjang teori dari buku-buku atau informasi dan sumber lain seperti peraturan perundang-undangan dan periodikal-periodikal yang ada relevansinya dengan permasalahan yang diidentifikasi dan akan ditelaah melalui penelitian. Penyajiannya disusun secara sistematis deskriptif ibarat ramuan selektif atas berbagai informasi yang dikutip, baik yang analog, paralel dan saling menunjang maupun saling bertentangan.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), hlm.112.

<sup>5</sup>*Ibid.*, hlm. 141.

## E. Metode Analisis Data

Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan *software* SPSS (*Statistical Product and service Solution*) Versi 22, adapun analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen, atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal, atau mendekati normal.

Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambar penyebaran data melalui sebuah grafik. Jika data menyebar, model regresi memenuhi asumsi normalitas.<sup>6</sup> Beberapa metode uji normalitas antara lain:

- a) Metode grafik dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal P-P *plots of regression standardizedresidual*. Sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis diagonal maka nilai residual tersebut telah normal.<sup>7</sup>
- b) Metode uji *one sample kolmogrov* digunakan untuk mengetahui distribusi data, apakah mengikuti distribusi normal, *poisson*, *uniform*, *exponential*. Dalam hal ini untuk mengetahui apakah distribusi residual

---

<sup>6</sup>*Ibid.*, hlm. 181.

<sup>7</sup>Duwi Priyatno, *SPSS22 Pengolah Data Terpraktis* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014), hlm. 91.

terdistribusi normal atau tidak. Residual berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih dari 0.05.<sup>8</sup>

## 2. Uji Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui linieritas data, yaitu apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linieritas atau tidak. Uji ini digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi person atau regresi linier. Pengujian pada SPSS dengan melihat gambar *scatter plot*.

Menurut Suliyanto pemenuhan asumsi linieritas adalah:

Asumsi linieritas terpenuhi jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi tidak membentuk suatu pola tertentu (acak). Dan sebaliknya asumsi tidak linieritas jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi membentuk suatu pola tertentu.<sup>9</sup>

## 3. Uji Asumsi Klasik

Model pengujian hipotesis berdasarkan analisis regresi yang digunakan dalam penelitian ini harus memenuhi asumsi klasik agar menghasilkan nilai parameter yang akurat. Adapun uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### a. Uji Multikolinieritas

Salah satu asumsi model regresi linear adalah tidak adanya korelasi yang sempurna atau korelasi tidak sempurna tetapi relatif sangat tinggi pada variabel-variabel bebasnya (independen). Jika terdapat multikolinieritas sempurna akan berakibat koefisien regresi tidak dapat ditentukan serta standar deviasi akan menjadi tak terhingga.

---

<sup>8</sup>*Ibid.*, hlm. 94.

<sup>9</sup>Suliyanto, *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran* (Bogor: Ghalia Indonesia 2005), hlm. 76.

Jika multikolonieritas kurang sempurna maka koefisien regresi meskipun berhingga akan mempunyai standar deviasi yang besar yang berarti pula koefisien-koefisiennya tidak dapat ditaksir dengan mudah.<sup>10</sup> Untuk mengetahui suatu model regresi bebas dari multikolonieritas, yaitu mempunyai nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) kurang dari 10 dan mempunyai angka toleransi lebih dari 0,1.<sup>11</sup>

#### b. Uji Autokolerasi

Salah satu asumsi regresi linear adalah tidak terdapat autokorelasi. Autokolerasi ialah korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat.<sup>12</sup>

Uji autokolerasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linear terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antar data yang ada pada variabel-variabel penelitian.

Uji autokolerasi dilakukan dengan pengujian *Durbin-Watson* (DW) sebagai berikut:

- 1) Angka D-W di bawah -2 berarti ada autokolerasi positif.
- 2) Angka D-W di antara -2 sampai + 2, berarti tidak ada autokolerasi.
- 3) Angka D-W di atas +2 berarti ada autokolerasi negatif.<sup>13</sup>

#### c. Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidak samaan varians dari residual

---

<sup>10</sup> Husein umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada), hlm. 139-140.

<sup>11</sup> Duwi Priyatno, *Op. Cit.*, hlm.103.

<sup>12</sup> *Ibid.*, hlm. 106.

<sup>13</sup> Singgih Santoso, *Statistik Parametrik Konsep dan Aplikasi dengan SPSS* (Jakarta: PT. Elex Media Komputon, 2012), hlm. 242.

suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan tetap, disebut homokedastisitas, sementara itu, untuk varians yang berbeda disebut heterokedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas.<sup>14</sup>

- 1) Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur yaitu bergelombang, melebar, kemudian menyempit, maka terjadi heterokedastisitas.
- 2) Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.<sup>15</sup>

#### 4. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda adalah untuk melihat secara langsung pengaruh beberapa variabel bebas terhadap variabel terikat.<sup>16</sup> Analisis berganda juga dapat didefinisikan sebagai kelanjutan analisis setelah uji validitas, realibilitas, dan uji asumsi klasik. Persamaan regresi linear berganda merupakan persamaan regresi dengan menggunakan dua atau lebih variabel independen. Bentuk umum perusahaan regresi berganda ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana:

- Y = Laba Kotor
- X<sub>1</sub> = Penjualan
- X<sub>2</sub> = Harga Pokok Penjualan
- a = Konstanta

---

<sup>14</sup>Husein Umar, *Op, Cit.*, hlm. 179-180.

<sup>15</sup>Duwi Priyatno, *Op, Cit.*, hlm.108.

<sup>16</sup>Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 3* (Erlangga, 2009), hlm. 235.

- $b_1$  = Koefisien Penjualan  
 $b_2$  = Koefisien Harga Pokok Penjualan  
 $e$  = *Standard Error*

## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji t atau Uji Parsial

Uji statistik ini digunakan untuk membuktikan signifikan atau tidaknya pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara individual (parsial). Dengan ketentuan  $T_{hitung} > T_{tabel}$ .<sup>17</sup> Maka secara parsial variabel-variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Adapun kriteria pengujian dari uji t dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Jika  $-t_{tabel} < t_{hitung}$  maka  $H_0$  diterima. Artinya masing-masing variabel bebas tidak berpengaruh terhadap perubahan nilai variabel terikat.
- 2) Jika  $-t_{tabel} < -t_{hitung}$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.. Artinya masing-masing variabel bebas berpengaruh terhadap perubahan nilai variabel terikat.<sup>18</sup>

### b. Uji F atau Uji Simultan

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Dengan ketentuan  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka secara simultan variabel-variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

---

<sup>17</sup>Nur Asmawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN Maliki Press, 2011), hlm. 181-183.

<sup>18</sup>*Ibid.*, hlm. 251.

Dalam hal ini berlaku ketentuan, bila  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka koefisien korelasi ganda yang diuji adalah signifikan, yaitu dapat diberlakukan untuk seluruh populasi.<sup>19</sup> Adapun kriteria pengujian hipotesis uji F dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak artinya tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor secara simultan.
- 2) Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor secara simultan.<sup>20</sup>

c. Koefisien Determinasi

koefisien determinasi berganda ( $R^2$ ) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel independen terhadap variabel dependen, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang tidak dimasukkan kedalam model. Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup>*Ibid.*, hlm. 258.

<sup>20</sup>Dwi Priyatno, *Op.Cit.*, hlm.158.

<sup>21</sup>Nugroho Budi Yuwono, *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1993), hlm. 256.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah Singkat dan Perkembangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk**

PT. Perdana Gapuraprima Tbk (PGP), adalah salah satu bidang *subholding company* dari Grup Gapuraprima, kelompok usaha properti nasional yang telah berkiprah selama kurang lebih 30 tahun dalam berbagai pengembangan proyek properti di Indonesia. Pada tahun 1980, ketika didirikan oleh Gunarso Susanto Margono, Grup Gapuraprima membangun perumahan di sekitar Bekasi dan Bogor. Kini, Grup Gapuraprima telah menjadi pengembang apartemen, perkantoran dan pusat perdagangan tidak saja di Jabodetabek, tetapi juga di kota-kota besar lainnya seperti Bandung dan Solo.<sup>1</sup>

Perdana Gapuraprima Tbk (GPRA) didirikan tanggal 21 Mei 1987 dengan nama PT Perdana Gapura Mas dan memulai kegiatan usaha komersialnya pada tahun 1994. Kantor pusat GPRA terletak di *The Bellezza*, Permata Hijau, Jl. Arteri Permata Hijau No. 34, Jakarta 12210.

Pemegang saham yang memiliki 5% atau lebih saham Perdana Gapuraprima Tbk, antara lain: PT Citra abadi Kota persada (pengendali) (33,44%), UBS AG *Singapore, Non-Treaty Omnibus Account* – 2091144090 (23,48%) dan PT *Trans Property Investment* (15,31%).

---

<sup>1</sup> file:///D:/seluruhproposal/proposal PT Perdana Gapuraprima Tbk/profil PT Perdana Gapuraprima TBK/Sejarah dan Profil Singkat GPRA (Perdana Gapuraprima Tbk)-Britama.com.htm. jumat 20 januari 2017. 09.10.

Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan GPRA bergerak dalam bidang pemborongan bangunan (kontraktor) dengan memborong, melaksanakan, merencanakan serta mengawasi pekerjaan pembangunan rumah-rumah dan gedung-gedung serta *real estate* termasuk pembangunan perumahan, jual beli bangunan dan hak atas tanahnya. Saat ini GPRA memiliki perumahan Bukit Cimangu Villa dan Taman Raya Citayam berlokasi di Bogor dan perumahan Metro Cilegon, Taman Raya Cilegon dan Anyer Pallazo berlokasi di Cilegon, serta apartemen Kebagusan City berlokasi di Jakarta.

Pada tanggal 02 Oktober 2007, GPRA memperoleh pernyataan efektif dari Bapepam-LK untuk melakukan Penawaran Umum Perdana Saham GPRA (IPO) kepada masyarakat sebanyak 962.000.000 dengan nilai nominal Rp100,- per saham dengan harga penawaran Rp310,- per saham dan disertai dengan penerbitan 192.400.000 Waran Seri I. Saham Waram Seri I tersebut dicatatkan pada Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tanggal 10 Oktober 2007.<sup>2</sup>

## **2. Visi dan Misi PT. Perdana Gapuraprima Tbk**

Adapun visi dan misi PT. perdana Gapuraprima Tbk adalah:

### **a. Visi**

- 1) Menjadi perusahaan yang multinasional yang dipercaya dan dihormati oleh para pemangku kepentingan, dan menyelaraskan dengan perusahaan sejenis di wilayah tersebut.

---

<sup>2</sup>*Ibid.*,

2) Menjadi perusahaan yang efisien, inovatif, proaktif, mengandalkan pengembangan sumber daya manusia, teknologi informasi dan prosedur dan berkomitmen untuk kualitas layanan dan kualitas.

b. Misi

1) Misi Gapuraprima Group mengoptimalkan dan mengintegrasikan persyaratan komersial dengan kebutuhan bagi orang-orang perumahan dari semua lapisan masyarakat, dan juga memberikan pelayanan yang berkualitas dan berdaya guna mencapai kepuasan pelanggan.

2) Mengembangkan perumahan dengan kualitas baik dan terus mengikuti perencanaan internasional, berasal dari pengembangan berbagai perumahan kecil di jabodetabek untuk pengembangan bangunan tinggi dan pusat-pusat pembelanjaan dan gedung perkantoran.

3) Membentuk aliansi strategi dan kemitraan dengan pemain lokal dan regional, melakukan bisnis dengan komitmen dan terus tumbuh secara alami ketika mencoba untuk menjadi mitra pemerintah dan swasta dalam meningkatkan perekonomian nasional dan membuat karyawan sebagai asset perusahaan yang dapat mengembangkan kompetensi di bidang properti.

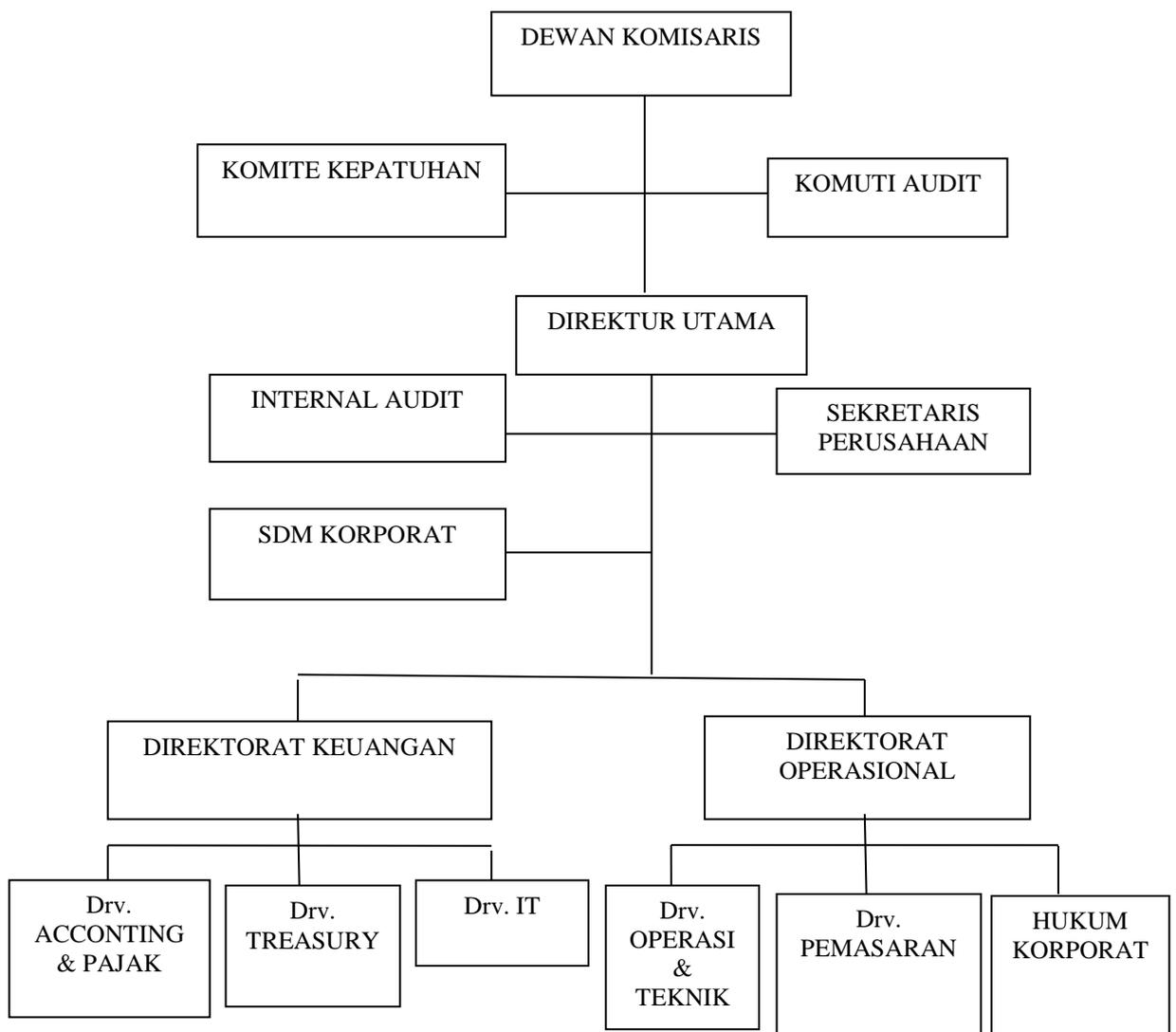
4) Menciptakan portofolio produk yang inovatif dan diterima oleh pasar. Responsif terhadap perubahan dan tantangan di masa depan untuk terus bekerja lebih baik. Property adalah pekerjaan jangka panjang,

karena itu kami selalu menciptakan produk yang akan diingan erat, yang menjadi merek dagang dari sebuah kota atau wilayah.

### 3. Struktur Umum Organisasi PT. Perdana Gapuraprima Tbk

Untuk melihat struktur organisasi PT. Perdana Gapuraprima Tbk terdapat dibawah ini:

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi PT. Perdana Gapuraprima Tbk**



Sumber: PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

## B. Deskripsi Data Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, periode 2009 sampai 2016 dapat dilihat deskriptif data penelitian mengenai variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini dengan melihat tabel dan grafik di bawah ini:

### 1. Penjualan

Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.

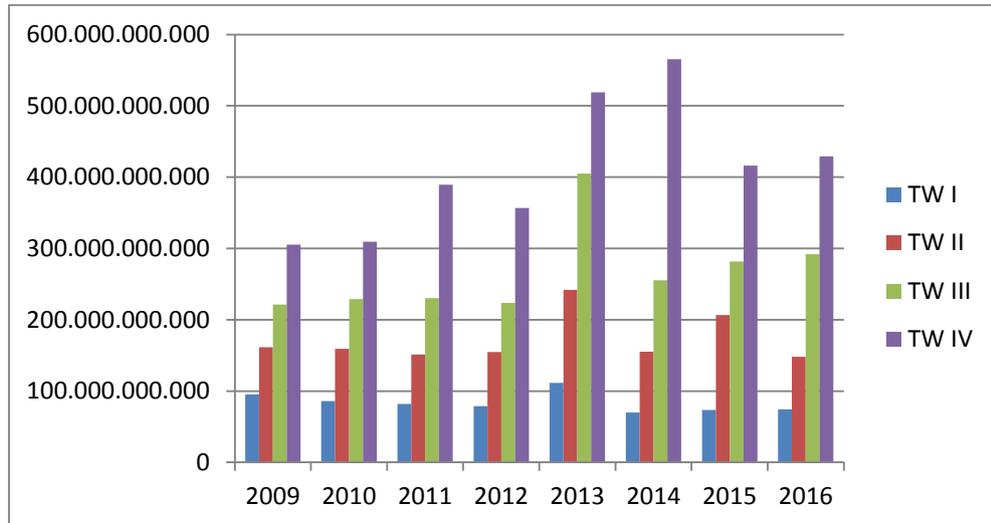
Untuk melihat perkembangan tingkat pertumbuhan Penjualan data per triwulan dapat dilihat melalui tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.1**  
**Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**  
**(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	95.129.266.193	161.619.003.682	221.538.766.115	305.373.225.589
2010	85.987.033.851	159.067.932.973	228.777.089.494	309.333.090.543
2011	81.945.891.089	151.311.519.159	230.292.536.767	389.474.167.604
2012	78.738.456.771	154.886.006.311	223.624.455.549	356.609.763.330
2013	111.546.430.852	242.033.400.873	404.774.238.703	518.770.543.344
2014	70.019.224.538	155.015.382.849	255.128.516.303	565.400.437.108
2015	73.289.679.593	206.547.374.670	281.581.501.696	416.124.379.635
2016	74.349.958.342	148.283.013.978	291.845.484.380	429.022.624.427

Sumber Data: *www.idx.co.id* (data diolah)

**Gambar IV.2**  
**Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**



Sumber Data: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) (data diolah)

Berdasarkan tabel IV.1 dan Gambar IV.2, dapat dilihat bahwa Penjualan pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk dari tahun ketahun mengalami fluktuasi, dimana pada tahun 2010 triwulan I dan triwulan II mengalami penurunan dari tahun 2009, masing-masing sebesar Rp.85.987.033.851 dan Rp.159.067.932.973 sedangkan di triwulan III dan IV mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.228.777.089.494 dan Rp.309.333.090.543. pada tahun 2011 triwulan I dan II mengalami penurunan dari tahun 2010 masing-masing sebesar Rp.81.945.891.089 dan Rp.151.311.519.159 sedangkan triwulan III dan IV mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.230.292.536.767 dan Rp.389.474.167.604. Pada tahun 2012 triwulan I, III dan triwulan IV mengalami penurunan dari tahun 2011 masing-masing sebesar Rp.78.738.456.771, Rp.223.624.455.549 dan Rp.356.609.763.330 sedangkan di triwulan II mengalami peningkatan sebesar Rp.154.886.006.311. pada tahun 2013 triwulan I, II, III, dan IV mengalami peningkatan dari tahun 2012

masing-masing sebesar Rp.111.546.430.852, Rp.242.033.400.873, Rp.404.774.238.703 dan Rp.518.770.543.344. Pada tahun 2014 triwulan I, II dan triwulan III mengalami penurunan dari tahun 2013 masing-masing sebesar Rp.70.019.224.538, Rp.155.015.382.849 dan Rp.255.128.516.303 sedangkan di triwulan IV mengalami peningkatan sebesar Rp.565.400.437.108. pada tahun 2015 triwulan I, II dan III mengalami peningkatan dari tahun 2014 masing-masing sebesar Rp.73.289.679.593, Rp.206.547.374.670 dan Rp.281.581.501.696 sedangkan triwulan IV mengalami penurunan sebesar Rp.416.124.379.635. Pada tahun 2016 triwulan I, III dan triwulan IV mengalami peningkatan dari tahun 2015 masing-masing sebesar Rp.74.349.958.342, Rp.291.845.484.380 dan Rp.429.022.624.427 sedangkan di triwulan II mengalami penurunan sebesar Rp.148.283.013.978.

Mengacu pada tabel di atas penjualan tertinggi sebesar Rp.429.022.624.427 pada tahun 2016 triwulan IV, kemudian penjualan terendah sebesar Rp.70.019.224.538 pada tahun 2014 triwulan I.

## 2. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.

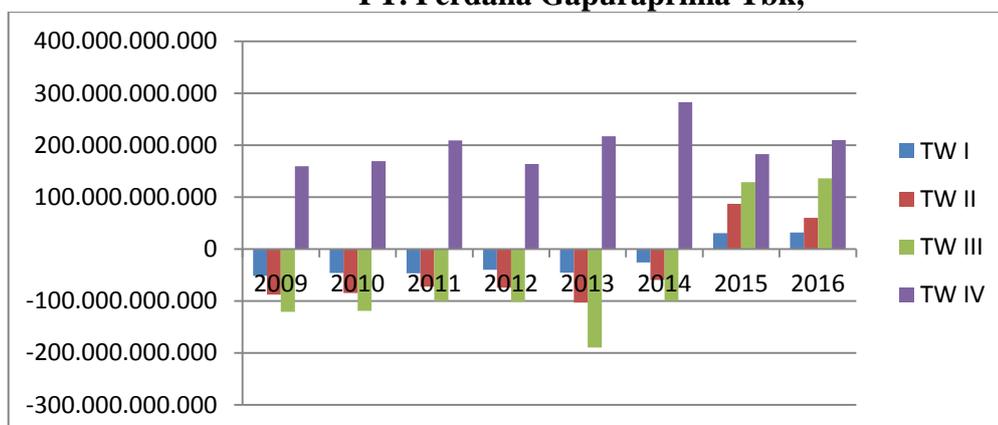
Untuk melihat perkembangan tingkat pertumbuhan harga pokok penjualan data per triwulan dapat dilihat melalui tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.2**  
**Perkembangan Harga Pokok Penjualan**  
**PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**  
**(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	-51.307.773.682	-88.002.917.636	-121.080.313.244	159.417.593.490
2010	-45.777.122.070	-84.625.497.702	-118.795.997.844	169.442.875.147
2011	-46.708.253.140	-72.422.793.324	-100.034.561.866	208.793.412.855
2012	-40.201.690.060	-74.483.252.556	-100.953.895.851	163.575.066.324
2013	-45.401.329.843	-102.843.837.649	-189.478.449.118	216.711.374.233
2014	-26.115.924.044	-59.399.701.103	-99.561.854.157	282.834.237.097
2015	30.329.880.812	87.137.571.743	128.923.982.346	182.844.123.923
2016	31.733.940.033	60.233.091.133	136.266.923.015	209.339.886.668

Sumber Data: *www.idx.co.id* (data diolah)

**Gambar IV.3**  
**Perkembangan Harga Pokok Penjualan**  
**PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**



Sumber Data: *www.idx.co.id* (data diolah)

Berdasarkan tabel IV.2 dan Gambar IV.3, dapat dilihat bahwa Harga Pokok Penjualan pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk dari tahun ketahun mengalami fluktuasi, dimana pada tahun 2010 triwulan I, II, III dan triwulan IV mengalami peningkatan dari tahun 2009, masing-masing sebesar Rp.(45.777.122.070), Rp.(84.625.497.702), Rp.(118.795.997.844) dan Rp.169.442.875.147. pada tahun 2011 triwulan I mengalami penurunan dari 2010 sebesar Rp.(46.708.253.140) sedangkan di triwulan II, III dan IV mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.(72.422.793.324),

Rp.(100.034.561.866) dan Rp.(208.793.412.855). Pada tahun 2012 triwulan I mengalami peningkatan dari tahun 2011 sebesar Rp.(40.201.690.060) sedangkan triwulan II, III dan triwulan IV mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp.(74.483.252.556), Rp.(100.953.895.851) dan Rp.(163.575.066.324). pada tahun 2013 triwulan I, II, dan III mengalami penurunan dari tahun 2012 masing-masing sebesar Rp.(45.401.329.843), Rp.(102.843.837.649) dan Rp.(189.478.449.118) sedangkan triwulan IV mengalami peningkatan sebesar Rp.216.711.374.233. Pada tahun 2014 triwulan I, II, III dan triwulan IV mengalami peningkatan dari tahun 2013 masing-masing sebesar Rp.(26.115.924.044), Rp.(59.399.701.103), Rp.(99.561.854.157) dan Rp.282.834.237.097. Pada tahun 2015 triwulan I, II dan III mengalami peningkatan dari tahun 2014 masing-masing sebesar Rp.30.329.880.812, Rp.87.137.571.743 dan Rp.128.923.982.346 sedangkan triwulan IV mengalami penurunan sebesar Rp.182.844.123.923. Pada tahun 2016 triwulan I, III dan triwulan IV mengalami peningkatan dari tahun 2015 masing-masing sebesar Rp.31.733.940.033, Rp.136.266.923.015 dan Rp.209.339.886.668 sedangkan di triwulan II mengalami penurunan sebesar Rp.60.233.091.133.

Mengacu pada tabel di atas harga pokok penjualan tertinggi sebesar Rp.282.834.237.097 pada tahun 2014 triwulan IV. Kemudian harga pokok penjualan terendah sebesar Rp.(189.478.449.118) pada tahun 2013 triwulan III.

### 3. Laba Kotor

Lab Kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.

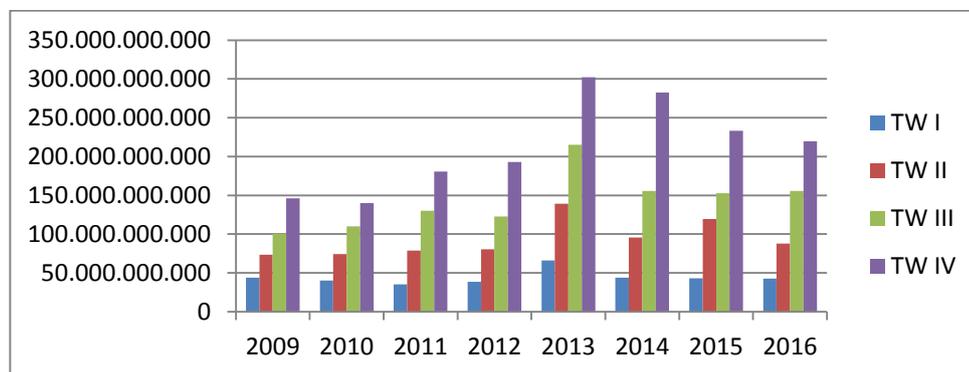
Untuk melihat perkembangan tingkat pertumbuhan Laba Kotor data per triwulan dapat dilihat melalui tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.3**  
**Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**  
**(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	43,821,492,511	73,616,086,046	100,458,452,871	145,955,632,091
2010	40,209,911,781	74,442,435,271	109,981,091,650	139,890,215,396
2011	35,237,637,949	78,888,725,835	130,257,974,901	180,680,754,749
2012	38,536,766,712	80,402,753,755	122,670,559,698	193,034,697,006
2013	66,145,101,009	139,189,563,224	215,295,789,584	302,059,169,111
2014	43,903,300,494	95,615,681,747	155,566,662,145	282,566,200,011
2015	42,959,798,781	119,409,802,927	152,657,519,350	233,280,255,712
2016	42,616,018,309	88,049,922,845	155,578,561,365	219,682,737,759

Sumber Data: *www.idx.co.id* (data diolah)

**Gambar IV.4**  
**Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk,**



Sumber Data: *www.idx.co.id* (data diolah)

Berdasarkan tabel IV.3 di atas, dapat dilihat bahwa Laba Kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk dari tahun ketahun mengalami fluktuasi, dimana pada tahun 2010 triwulan I dan triwulan IV mengalami penurunan dari tahun 2009, masing-masing sebesar Rp.40.209.911.781 dan Rp.139.890.215.396 sedangkan di triwulan II dan III mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.74.442.435.271 dan Rp.109.981.091.650. Pada tahun 2011 triwulan

I mengalami penurunan dari tahun 2010 sebesar Rp.35.237.637.949 sedangkan triwulan II, III, dan IV mengalami peningkatan masing-masing sebesar Rp.78.888.725.835, Rp.130.257.974.901 dan Rp.180.680.754.749. Pada tahun 2012 triwulan I, II dan triwulan IV mengalami peningkatan dari tahun 2011 masing-masing sebesar Rp.38.536.766.712, Rp.80.402.753.755 dan Rp.193.034.697.006 sedangkan di triwulan III mengalami penurunan sebesar Rp.122.670.559.698. pada tahun 2013 triwulan I, II, III, dan IV mengalami peningkatan dari tahun 2012 masing-masing sebesar Rp.66.145.101.009, Rp.139.189.563.224, Rp.215.295.789.584 dan Rp.302.059.169.111. Pada tahun 2014 triwulan I, II, III, dan IV mengalami penurunan dari tahun 2013 masing-masing sebesar Rp.43.903.300.494, Rp.95.615.681.747, Rp.155.566.662.145 dan Rp.282.566.200.011. Pada tahun 2015 triwulan I, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2014 masing-masing sebesar Rp.42.959.798.781, Rp.152.657.519.350 dan Rp.233.280.255.712 sedangkan triwulan II mengalami peningkatan sebesar Rp.119.409.802.927. Pada tahun 2016 triwulan I, II dan triwulan IV mengalami penurunan dari tahun 2015 masing-masing sebesar Rp.42.616.018.309, Rp.88.049.922.845 dan Rp.219.682.737.759 sedangkan di triwulan III mengalami peningkatan sebesar Rp.155.578.561.365.

Mengacu pada tabel di atas Laba Kotor tertinggi sebesar Rp.302.059.169.111 pada tahun 2013 triwulan IV. Kemudian Laba Kotor terendah sebesar Rp.40.209.911.781 pada tahun 2010 triwulan.

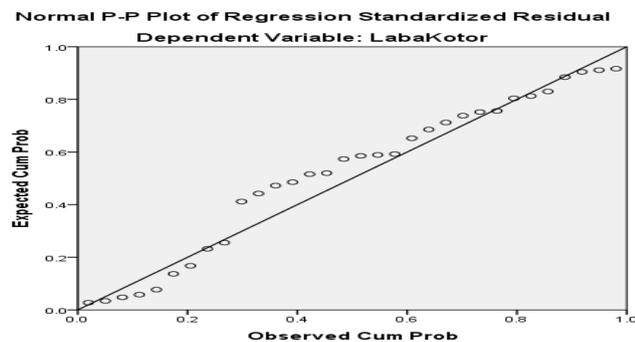
### C. Hasil Analisa Data

Pada bab ini peneliti akan membahas hal-hal yang berkaitan dengan objek penelitian yaitu laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, tahun 2009-2016 dengan data per triwulan yang berjumlah 32 data. Sebelumnya data yang diperoleh peneliti dari laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima Tbk, merupakan data mentah yang masih harus dioalah. Maka dari itu, peneliti terlebih dahulu memasukkan data sesuai rumus untuk mendapat hasil. Hal ini untuk memudahkan peneliti menguji dan menganalisis data.

#### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk melihat apakah variabel-variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas data dalam penelitian ini dapat dilihat melalui gambar sebagai berikut:

**Gambar IV.5**  
**Hasil Uji Normalitas**



Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* Gambar IV.5 melalui gambar *Normal P-P Plot*, dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar disekitar garis dan mengikuti garis diagonal, maka dari nilai residual tersebut dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

**Tabel IV.4**  
**Uji Normalitas**

		Penjualan	HargaPokokPenjualan	LabaKotor
N		32	32	32
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	26.0030	25.2442	25.3596
	Std. Deviation	.61993	.63988	.62643
Most Extreme Differences	Absolute	.109	.086	.132
	Positive	.097	.074	.132
	Negative	-.109	-.086	-.092
Test Statistic		.109	.086	.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>	.165 <sup>c</sup>

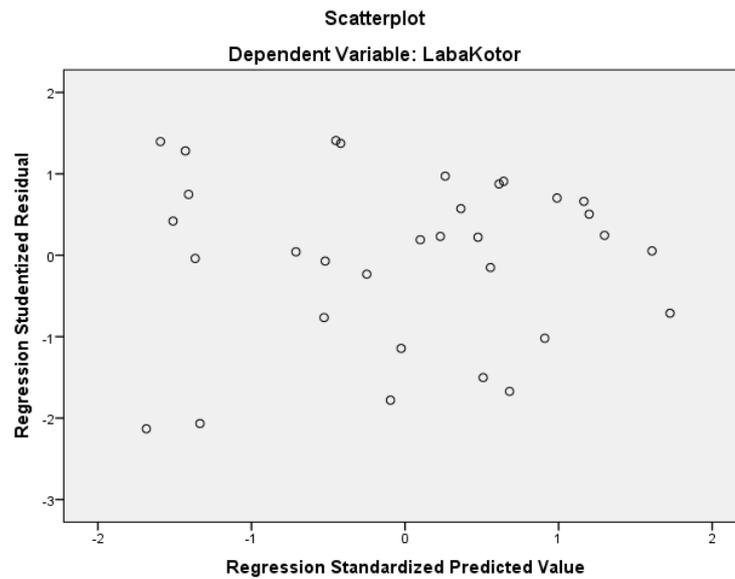
Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* tabel IV.4 melalui gambar *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test*, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Asymp. Sig 2-tailed). Jika signifikansi lebih dari 0,05, maka data berdistribusi normal. Dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk data Penjualan 0,200, Harga Pokok Penjualan sebesar 0,200 dan Laba Kotor sebesar 0,165. Karena nilai Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor lebih dari 0,05 jadi kesimpulannya berdistribusi normal.

## 2. Uji linieritas

Asumsi linieritas terpenuhi jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi tidak membentuk suatu pola tertentu (acak). Dan sebaliknya asumsi tidak linieritas jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi membentuk suatu pola tertentu.

**Gambar IV.6**  
**Hasil Uji Linieritas**



Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* gambar IV.6 di atas, terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y, maka terjadi linieritas pada model regresi.

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah uji yang digunakan untuk melihat apakah antar sesama variabel independen terdapat hubungan yang linier sempurna atau mendekati sempurna. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi kolerasi antar sesama variabel bebas. Untuk melihat hasil uji multikolinearitas maka dapat di lihat tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.5**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-1.518	.076		-19.969	.000		
Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000	.135	8.198
Harga Pokok Penjualan	-.890	.015	-.909	-1.629	.000	.135	8.198

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* tabel IV.5 di atas melalui tabel *Coefficients*, dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* kedua variabel masing-masing sebesar 0,135 dan 0,135 > 0,10 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) masing-masing sebesar 8,198 dan 8,198 karena nilainya kurang dari 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antar variabel bebas.

b. Uji Autokolerasi

Uji autokolerasi adalah uji yang digunakan untuk mengetahui hubungan antar variabel yang disusun menurut waktu dan tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokolerasi. Hasil uji autokolerasi menggunakan metode *Durbin Watson* (DW) dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.6**  
**Hasil Uji Autokolerasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	.00985	1.251

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Adapun kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut:

Tidak terjadi masalah autokolerasi jika nilai DW lebih besar dari -2 dan lebih kecil dari  $-2 < DW < +2$ .

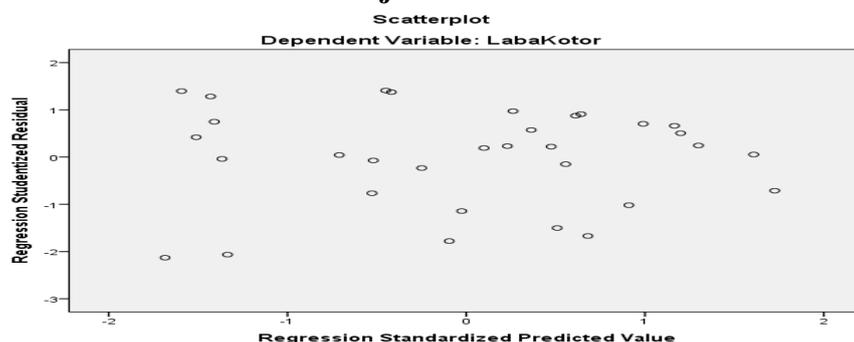
Berdasarkan hasil *output* tabel IV.6 di atas dapat dilihat bahwa nilai *Durbin-Watson* sebesar 1,919, kesimpulannya  $-2 < 1,251 < +2$ , artinya tidak terjadi autokolerasi.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heterokedastisitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Dasar pengambilan keputusan yaitu:

- 1) Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur yaitu bergelombang, melebar, kemudian menyempit, maka terjadi heterokedastisitas.
- 2) Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

**Gambar IV.7**  
**Hasil Uji Heterokedastisitas**



Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* gambar IV.7 di atas, terlihat titik-titik menyebar secara acak serta tersebar di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi.

#### 4. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linier berganda adalah suatu alat yang digunakan untuk mencari pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat atau untuk meramalkan dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat. Hasil uji regresi linier berganda pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.7**  
**Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-1.518	.076		19.969	.000		
Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000	.135	8.198
Harga Pokok Penjualan	-.890	.015	-.909	-1.629	.000	.135	8.198

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* di atas, maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$\text{Laba Kotor} = a + b_1 \text{Penjualan} + b_2 \text{HPP} + e$$

$$\text{Laba Kotor} = -1,518 + 1,898 \text{ penjualan} - 0,890 \text{ harga pokok penjualan} + 0,76$$

Dari persamaan regresi di atas maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) sebesar -1,518 menunjukkan bahwa jika Penjualan dan Harga Pokok Penjualan nilainya 0, maka nilai Laba Kotor adalah sebesar -1,518.
- b. Koefisien Penjualan sebesar 1,898 menunjukkan arah hubungan antara Penjualan dengan Laba Kotor. Setiap kenaikan Penjualan sebesar 1 satuan, maka Laba Kotor perusahaan akan mengalami peningkatan sebesar 1,898 satuan dengan asumsi variabel independen lain nilainya tetap.
- c. Koefisien Harga Pokok Penjualan sebesar -0,890 artinya setiap kenaikan Harga Pokok Penjualan sebesar 1 satuan, maka Laba Kotor perusahaan akan mengalami penurunan sebesar 0,890 satuan dengan asumsi variabel independen lain nilainya tetap.

## **5. Uji Hipotesis**

### **a. Uji t**

Uji t pada dasarnya digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen yaitu Penjualan dan Harga Pokok Penjualan berpengaruh signifikan atau tidak terhadap Laba Kotor dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan 2 sisi. Hasil uji t dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Table IV.8**  
**Hasil Uji t**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1.518	.076		-19.969	.000
Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000
Harga Pokok Penjualan	-.890	.015	-.909	-1.629	.000

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Untuk mengetahui apakah koefisien regresi signifikan atau tidak maka digunakan uji t. Menguji signifikansi variabel Penjualan dan Harga Pokok Penjualan berdasarkan tabel di atas adalah:

1. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor

a) Perumusan Hipotesis

$H_a$  : Terdapat pengaruh yang signifikan penjualan terhadap laba kotor

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan penjualan terhadap laba kotor

b) Penentuan  $t_{hitung}$

Hasil dari uji signifikansi diperoleh nilai  $t_{hitung}$  sebesar 125,241.

c) Penentuan Nilai  $t_{tabel}$

Nilai  $t_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan  $df = n - k$  atau  $32 - 2 - 1 = 29$  ( $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai  $t_{tabel} = 2,045$

d) Kriteria Pengujian

(1)  $H_0$  diterima :  $t_{\text{tabel}} < t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$

: nilai signifikansi  $> 0,05$

(2)  $H_0$  ditolak :  $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$  atau  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$

: nilai signifikansi  $< 0,05$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  yaitu ( $125,241 > 2,045$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dan jika dilihat dari signifikansinya yaitu sebesar ( $0,000 < 0,05$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

e) Kesimpulan Uji Parsial Penjualan

Berdasarkan hasil uji signifikansi secara parsial (uji t) di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor

a) Perumusan Hipotesis

$H_a$  : Terdapat pengaruh yang signifikan harga pokok penjualan terhadap laba kotor

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan harga pokok penjualan terhadap laba kotor

b) Penentuan  $t_{\text{hitung}}$

Hasil dari uji signifikansi diperoleh nilai  $t_{\text{hitung}}$  sebesar - 1,629.

c) Penentuan Nilai  $t_{tabel}$

Nilai  $t_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan  $df = n-k$  atau  $32-2-1 = 29$  ( $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai  $t_{tabel} = 2,045$

d) Kriteria Pengujian

a.  $H_0$  diterima :  $t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$

: nilai signifikansi  $> 0,05$

b.  $H_0$  ditolak :  $t_{hitung} < -t_{tabel}$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$

: nilai signifikansi  $< 0,05$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa  $t_{hitung} > -t_{tabel}$  yaitu  $(-1,629 > -2,045)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dan jika dilihat dari signifikansinya yaitu sebesar  $(0,000 < 0,05)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

e) Kesimpulan Uji Parsial Harga Pokok Penjualan

Berdasarkan hasil uji signifikansi secara parsial (uji t) di atas dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

b. Uji F

Uji F pada dasarnya digunakan untuk menguji semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model yaitu penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan terhadap

variabel terikat yaitu laba kotor. Hasil uji F dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel IV. 9**  
**Hasil Uji F**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.162	2	6.081	62688.281	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.003	29	.000		
	Total	12.165	31			

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

### 3. Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor

#### a) Perumusan Hipotesis

$H_a$  : Terdapat pengaruh yang signifikan penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor

$H_0$  : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor

#### b) Penentuan $F_{tabel}$

Hasil dari uji signifikansi diperoleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 62688,281

#### c) Penentuan Nilai $F_{tabel}$

Nilai  $F_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan  $df = n - k$  atau  $32 - 2 - 1 = 29$  ( $n$  adalah jumlah sampel dan  $k$  adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai  $F_{tabel} = 3,33$

#### d) Kriteria Pengujian

(1)  $H_0$  diterima :  $F_{hitung} < F_{tabel}$   
: nilai signifikansi  $> 0,05$

- (2)  $H_0$  ditolak :  $F_{hitung} > F_{tabel}$   
: nilai signifikansi  $< 0,05$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $(62688, 281 > 3,33)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dan jika dilihat dari signifikansinya yaitu sebesar  $(0,000 < 0,05)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

e) Kesimpulan Uji Parsial Penjualan

Berdasarkan hasil uji signifikansi secara simultan (uji F) di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh dan signifikan dari penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

c. Uji Determinasi  $R^2$

Uji koefisien determinasi merupakan uji yang digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terkait. Adapun hasil uji determinasi dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel IV.10**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi  $R^2$**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	.00985	1.251

Sumber Data: *Output SPSS Versi 22.00*

Berdasarkan hasil *output* IV.10 di atas melalui tabel *Model Summary*, diketahui bahwa besarnya R menyatakan korelasi antara variabel bebas dengan variabel terikat. Nilai R berkisar antara 0 sampai 1. Jika

mendekati 1 maka hubungan semakin erat, tetapi jika mendekati 0 maka hubungan semakin lemah. Nilai R pada tabel di peroleh sebesar 1,000 artinya terjadi hubungan yang kuat antara variabel Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor karena nilainya 1.

#### **D. Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari faktor penjualan (X1) dan harga pokok penjualan (X2) terhadap laba kotor (Y). berdasarkan hasil analisis, maka pembahasan tentang penelitian ini adalah:

##### **1. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.**

Penjualan merupakan jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.

Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Seperti diketahui bahwa pendapatan utama perusahaan dagang adalah pendapatan penjualan biasa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengiriman persediannya kepada para pelanggan.

Menurut Kasmir dalam buku “Analisis Laporan Keuangan”, menyatakan bahwa laba sangat memegang peran penting dimana, laba kotor akan mengalami peningkatan jika penjualan di dalam perusahaan juga meningkat. Demikian pula sebaliknya, apabila laba kotor di dalam perusahaan menurun maka penjualan pun ikut menurun.

Berdasarkan uji t yang dilakukan penelitian pada pengujian analisis data menggunakan SPSS V.22, dengan melihat dari hasil *output* dapat mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor, dengan pengambilan keputusan jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dapat disimpulkan adanya pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba kotor. Hasil yang didapatkan adalah penjualan memiliki  $t_{hitung} 125,241 > t_{tabel} 2,045$ , dan nilai signifikansi yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), hal ini dapat diartikan bahwa secara parsial penjualan memiliki pengaruh dan signifikan terhadap laba kotor atau  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima pada perusahaan PT. Perdana Gapuraprima Tbk karena nilai  $t_{hitung}$  diperoleh lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$ .

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian yang pernah dilakukan oleh saudara Asyraf Ali Daniel yaitu menunjukkan bahwa faktor penjualan dengan laba kotor memiliki pengaruh dan signifikan.

Penelitian yang dilakukan oleh saudari Mufida Warni dan Chumairoh juga mendukung penelitian ini bahwa dalam penelitian yang dilakukan saudari tersebut menyatakan bahwa, penjualan secara parsial memiliki pengaruh terhadap laba kotor dan signifikan.

## **2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.**

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.

Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak efisien. Kenaikan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor eksternal, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor internal, yaitu adanya efisiensi atau pemborosan-pemborosan, kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penentu berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya.

Menurut Walter T Horrison dalam buku “Akuntansi Keuangan Jilid 2, Edisi 8”, menyatakan bahwa laba sangat memegang peran penting dimana, laba kotor akan mengalami peningkatan jika harga pokok penjualan di dalam perusahaan mengalami penurunan. Demikian pula sebaliknya, apabila laba kotor di dalam perusahaan menurun maka harga pokok penjualan pun mengalami peningkatan.

Menurut Agus Sartono dalam buku “Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi”, juga menyatakan bahwa, apabila harga pokok penjualan

naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya, apabila harga pokok penjualan turun, laba kotor dapat naik.

Berdasarkan uji t yang dilakukan, harga pokok penjualan memiliki  $t_{hitung} -1,629 > -t_{tabel} -2,045$  maka  $H_0$  ditolak  $H_a$  diterima dan nilai signifikansinya harga pokok penjualan adalah 0,000 lebih besar dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ), maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, hal ini dapat diartikan bahwa secara parsial harga pokok penjualan memiliki pengaruh dan signifikan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Perdana Gapuraprima Tbk karena nilai  $t_{hitung}$  diperoleh lebih besar dari nilai  $t_{tabel}$ .

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian yang pernah dilakukan oleh saudari Enda Nurul Hidayah yaitu menunjukkan bahwa faktor harga pokok penjualan dengan laba kotor memiliki pengaruh dan signifikan.

Penelitian yang dilakukan oleh saudara Arief Darmawan juga mendukung penelitian ini bahwa dalam penelitian yang dilakukan saudara tersebut menyatakan bahwa, harga pokok penjualan secara parsial memiliki pengaruh dan signifikan terhadap laba kotor.

### **3. Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Secara Simultan Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk.**

Penjualan merupakan jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Sedangkan harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan

dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Semakin tinggi penjualan dalam suatu perusahaan maka laba perusahaanpun ikut meningkat dan jika harga pokok penjualan meningkat itu dapat membuat laba perusahaan menurun, karena penjualan dan harga pokok penjualan merupakan faktor-faktor dari laba kotor dapat berubah.

Berdasarkan uji yang dilakukan pada uji ANOVA (*analysis of varians*) atau uji F, menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 62688,281 sedangkan  $F_{tabel}$  sebesar 3,33 sehingga  $F_{hitung} 62688,281 > F_{tabel} 3,33$ , jika  $F_{hitung}$  lebih besar jumlahnya dari  $F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Sedangkan nilai signifikansi yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Artinya penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan (bersama-sama) dan signifikan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Perdana Gapuraprima Tbk.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian yang pernah dilakukan oleh saudari Susanti Kusumo Sari itu menunjukkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor secara simultan memiliki pengaruh dan signifikan.

Selain itu penelitian ini juga dipengaruhi oleh penelitian terdahulu yaitu saudari Jayanti Mandasari yang menyatakan bahwa variabel penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba kotor dan signifikan.

#### **4. Keterbatasan penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh maksimal. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna tidaklah mudah, sebab dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan.

Diantara keterbatasan yang dihadapi peneliti selama proses penelitian dalam hal penyusunan skripsi diantaranya adalah:

- 1) Keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti khususnya mengenai variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini.
- 2) Keterbatasan waktu dan dana peneliti yang kurang mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.
- 3) Keterbatasan mengambil data dan tahun dalam penelitian ini yang berbentuk data sekunder, dimana peneliti hanya mengambil data seperlunya saja.
- 4) Keterbatasan dalam mengambil variabel yang digunakan dalam penelitian, yaitu variabel yang hanya terfokus pada variabel Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor.

Walaupun demikian, keterbatasan yang dihadapi peneliti tidak mengurangi makna dan tujuan dalam penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak serta karunia Allah SWT skripsi ini dapat terselesaikan.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis regresi berganda menunjukkan bahwa, Laba Kotor =  $-1,518 + 1,898 \text{ penjualan} - 0,890 \text{ harga pokok penjualan} + 0,76$ .
2. Secara parsial (uji t) penjualan terhadap laba kotor menunjukkan bahwa secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan, yang dibuktikan dengan nilai dari variabel independen yaitu penjualan ( $X_1$ )  $t_{hitung} > t_{tabel}$  senilai  $125,241 > 2,045$ .
3. Secara parsial (uji t) harga pokok penjualan terhadap laba kotor juga menunjukkan bahwa secara parsial memiliki pengaruh dan signifikan, yang dibuktikan dengan nilai dari variabel independen yaitu harga pokok penjualan ( $X_2$ )  $t_{hitung} > -t_{tabel}$  senilai  $-1,629 > -2,045$ .
4. Berdasarkan hasil uji serempak, diperoleh nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu sebesar  $62688,281 > 3,33$ , bahwa terdapat pengaruh antara variabel penjualan ( $X_1$ ) dan harga pokok penjualan ( $X_2$ ) secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk. Hasil dari koefisien determinasi ( $R^2$ ) di peroleh sebesar 1,000 artinya terjadi hubungan yang kuat antara variabel Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor karena nilainya 1.

## **B. Saran**

Banyak pengaruh yang mempengaruhi terjadinya perubahan laba kotor perusahaan, baik perubahan laba tersebut mengalami kenaikan maupun penurunan nilai atau harga. Dengan melihat berbagai faktor yang dapat mempengaruhi terjadinya perubahan laba PT. Perdana Gapuraprima Tbk, harus dapat mengevaluasi hasil kinerja perusahaan baik dari dalam maupun luar dalam menghadapi persaingan ekonomi yang semakin ketat dari faktor tidak stabilnya harga barang-barang yang diproduksi sehingga menyebabkan penjualan sejalan dengan harga pokok penjualan yang mempengaruhi penurunan laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dan sebaiknya perusahaan juga bias membuat perencanaan kedepan dalam memutuskan kebijakan laba yang optimal dan stabil pada setiap tahunnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Mushlih dan Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, diterjemahkan dari buku aslinya oleh Abu Umar Basyir, Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Abdurrahmat Fathoni, *Metodelogi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi edisi 4*, Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2010.
- Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012.
- Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif Dan Kualitatif serta Kombinasinya Dalam Penelitian Psikologi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Basu Swasta dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1998.
- Buchari Alma, *Kewirausahaan*, Bandung: Alfabet, 2009.
- Budi Rahardjo, *Laporan Keuangan Perusahaan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2009.
- Charles T. Homgren dkk, *Pengantar Akuntansi Keuangan/ Edisi Keenam/ Jilid 1*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 1998.
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: Al- Huda, 2005.
- Djoko Muljono, *Akuntansi Pajak*, Yogyakarta: C.V Andi Offse, 2009.
- Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014.
- Eeng Ahman dan Elpi Indriani, *Membina Kompetensi Ekonomi*, Bandung: Grafindo Media Pratama, 2006.
- File:///D:/seluruh proposal/proposal PT Perdana Gapuraprima Tbk/profil PT Perdana Gapuraprima TBK/Sejarah dan Profil Singkat GPRA (Perdana Gapuraprima Tbk)-Britama.com.htm. jumat 20 januari 2017. 09.10.
- Hendry Simamora. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* Jakarta: Salemba empat. 2000.
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT. Raja GrafindoPersada, 2013.

- Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18*, Bogor: Pustaka Imam Syafi'I, 2003.
- Irham Fahmi, *Pengantar Manajemen Keuangan*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada 2012.
- Morissan, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 3*, Erlangga, 2009.
- Muhammad Nasib Ar-Rifa'I, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir, Jilid I*, Jakarta: Gema Insani Press, 1999.
- Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2007.
- Nazir, *Metodelogi Penelitian*, Ciawi-Bogor Selatan: Ghalia Indonesia, 2002.
- Nugroho Budiyuwono, *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 1993.
- Nur Asmawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang: UIN Maliki Press, 2011.
- Siregar Saparuddin, *Akuntansi Perbankan Syariah Sesuai Papsi Tahun 2013*, Medan: FEBI UIN-SU Press, 2015.
- Singgih Santoso, *Statistik Parametrik Konsep dan Aplikasi dengan SPSS*, Jakarta: PT. Elex Media Kompution, 2012.
- Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT Salemba Empat Patria, 2002.
- Harahap Sofyan Syafri, *Teori Akuntansi*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008.
- James dkk, *Pengantar Akuntansi*, Jakarta: Salembah Empat, 2009, hlm. 280.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- \_\_\_\_\_, *Statistik Untuk Penelitian*, Jawa Barat: Alfabeta, 2007.
- Suliyanto, *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Supriyono, *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta: BPFE-YOGYAKARTA, 2000.

Tri Widarto, dkk, *Pengetahuan Sosial Ekonomi 2 SMP*, Jakarta: Balai Pustaka, 2004.

Walter T. Harrison, *Akuntansi Keuangan jilid 1 edisi 8*, Jakarta: Erlangga, 2012.

\_\_\_\_\_, *Akuntansi Keuangan jilid 2 edisi 8*, Jakarta: Erlangga, 2013.

Winardi, *Enterpreneur & Enterpreneurship*, Jakarta: Kencana, 2003.

Zaki Baridwan, *Intermediate Acconting*, Yogyakarta: BPFE-Y

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

1. Nama : Sarifah N.J Dalimunthe
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Tempat/Tanggal Lahir : Kalangan, 18 Agustus 1995
4. Anak Ke : 3 (tiga) dari 4 Bersaudara
5. Kewarganegaraan : Indonesia
6. Agama : Islam
7. Alamat Lengkap : LK. I Budi Luhur, Kec. Pandan, Kab. Tapteng
8. Telepon/HP : 082369294308
9. Email : Sarifahnjdl@gmail.com

### **B. NAMA ORANG TUA**

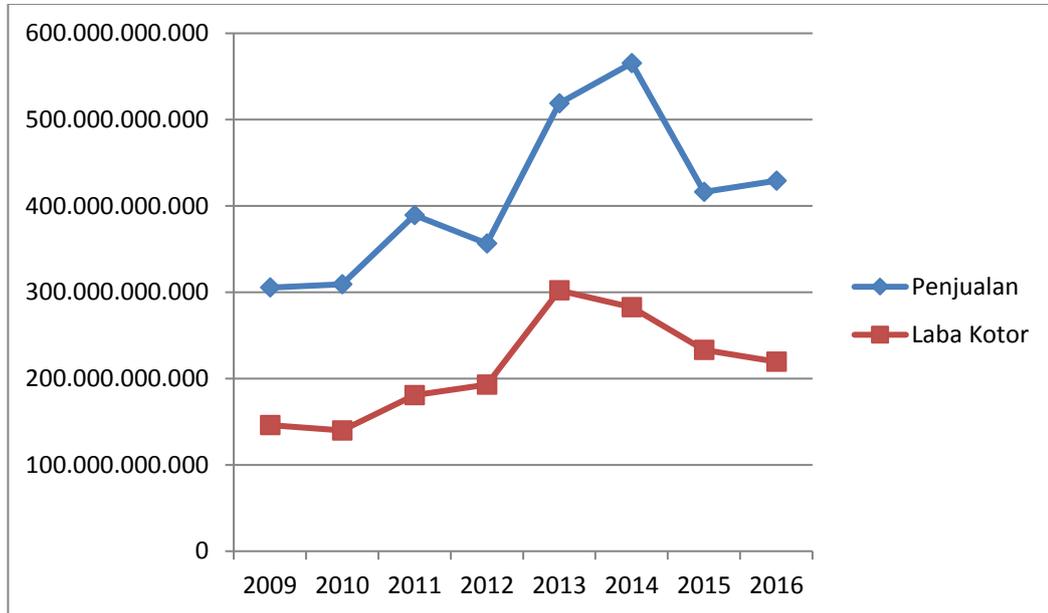
1. Nama  
Ayah : Ahmad Saleh Dalimunthe  
Ibu : Masrika Tarihoran
2. Pekerjaan  
Ayah : PNS  
Ibu : PNS
3. Alamat  
Ayah : LK. I Budi Luhur, Kec. Pandan, Kab. Tapteng  
Ibu : LK. I Budi Luhur, Kec. Pandan, Kab. Tapteng

### **C. PENDIDIKAN**

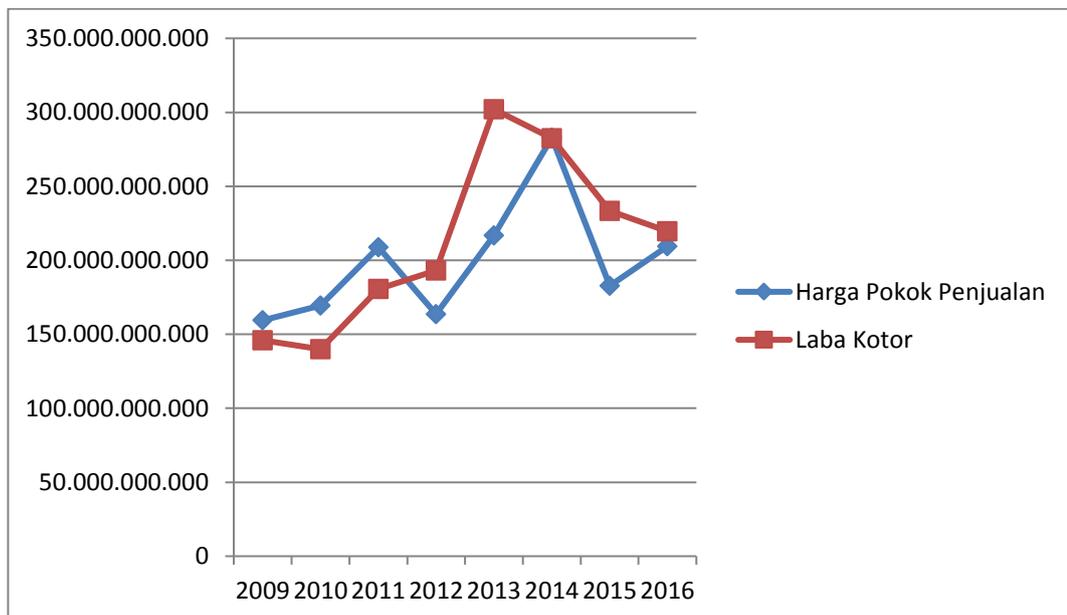
1. Tahun 2001-2007 : SD Negeri 086739 Kalangan
2. Tahun 2007-2010 : SMP Negeri 1 Pandan
3. Tahun 2010-2013 : SMA Negeri 1 Tukka
4. Tahun 2013-2017 : Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah IAIN Padangsidempuan

## Lampiran 1

### Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk



### Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk



## Lampiran 2

**Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk,  
(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	95.129.266.193	161.619.003.682	221.538.766.115	305.373.225.589
2010	85.987.033.851	159.067.932.973	228.777.089.494	309.333.090.543
2011	81.945.891.089	151.311.519.159	230.292.536.767	389.474.167.604
2012	78.738.456.771	154.886.006.311	223.624.455.549	356.609.763.330
2013	111.546.430.852	242.033.400.873	404.774.238.703	518.770.543.344
2014	70.019.224.538	155.015.382.849	255.128.516.303	565.400.437.108
2015	73.289.679.593	206.547.374.670	281.581.501.696	416.124.379.635
2016	74.349.958.342	148.283.013.978	291.845.484.380	429.022.624.427

**Perkembangan Harga Pokok Penjualan  
PT. Perdana Gapuraprima Tbk,  
(dalam satuan rupiah)**

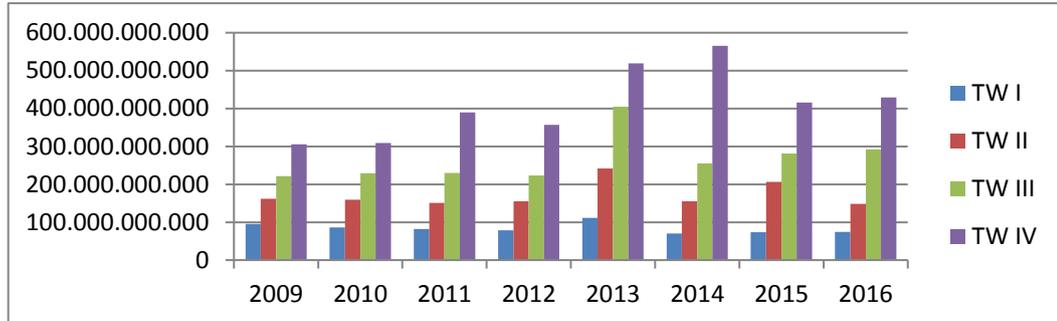
Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	-51.307.773.682	-88.002.917.636	-121.080.313.244	159.417.593.490
2010	-45.777.122.070	-84.625.497.702	-118.795.997.844	169.442.875.147
2011	-46.708.253.140	-72.422.793.324	-100.034.561.866	208.793.412.855
2012	-40.201.690.060	-74.483.252.556	-100.953.895.851	163.575.066.324
2013	-45.401.329.843	-102.843.837.649	-189.478.449.118	216.711.374.233
2014	-26.115.924.044	-59.399.701.103	-99.561.854.157	282.834.237.097
2015	30.329.880.812	87.137.571.743	128.923.982.346	182.844.123.923
2016	31.733.940.033	60.233.091.133	136.266.923.015	209.339.886.668

**Perkembangan Laba Kotor  
PT. Perdana Gapuraprima Tbk,  
(dalam satuan rupiah)**

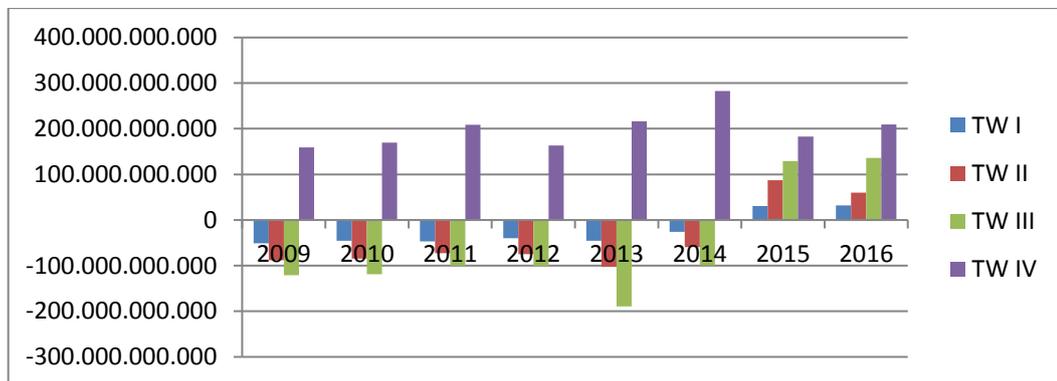
Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2009	43,821,492,511	73,616,086,046	100,458,452,871	145,955,632,091
2010	40,209,911,781	74,442,435,271	109,981,091,650	139,890,215,396
2011	35,237,637,949	78,888,725,835	130,257,974,901	180,680,754,749
2012	38,536,766,712	80,402,753,755	122,670,559,698	193,034,697,006
2013	66,145,101,009	139,189,563,224	215,295,789,584	302,059,169,111
2014	43,903,300,494	95,615,681,747	155,566,662,145	282,566,200,011
2015	42,959,798,781	119,409,802,927	152,657,519,350	233,280,255,712
2016	42,616,018,309	88,049,922,845	155,578,561,365	219,682,737,759

**Lampiran 3**

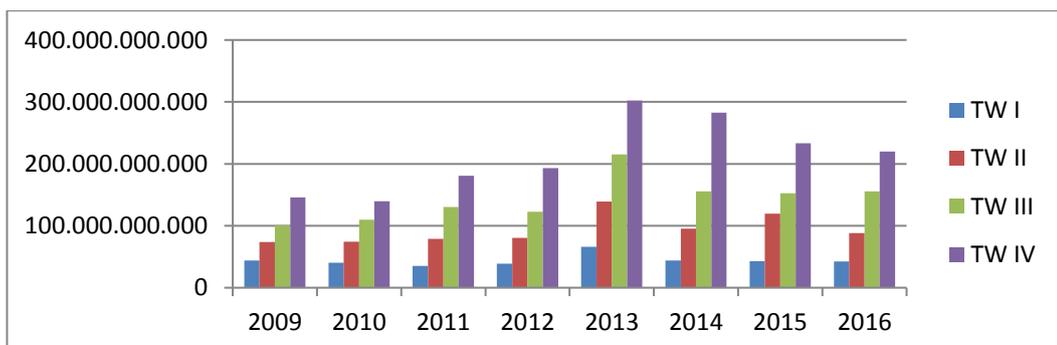
### Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk,



### Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Perdana Gapuraprima Tbk,



### Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tbk,

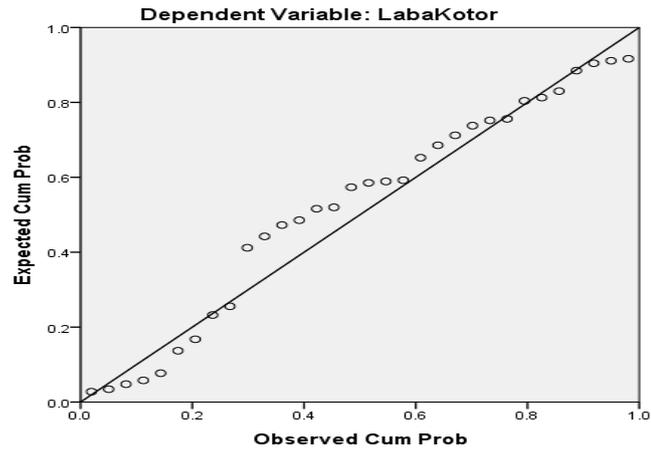


#### Lampiran 4

#### Hasil Output SPSS

## Hasil Uji Normalitas

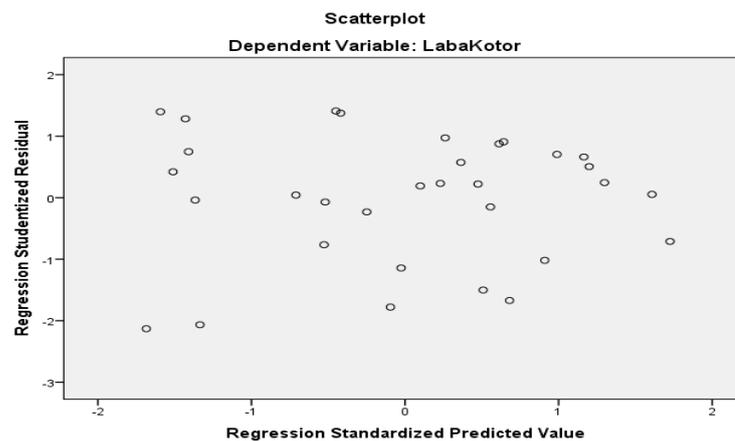
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



## Uji Normalitas Kolmogorov Smirnov

		Penjualan	HargaPokokPenjualan	Labakotor
N		32	32	32
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	26.0030	25.2442	25.3596
	Std. Deviation	.61993	.63988	.62643
Most Extreme Differences	Absolute	.109	.086	.132
	Positive	.097	.074	.132
	Negative	-.109	-.086	-.092
Test Statistic		.109	.086	.132
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>	.165 <sup>c</sup>

## Hasil Uji Linieritas



## Hasil Uji Multikolinieritas

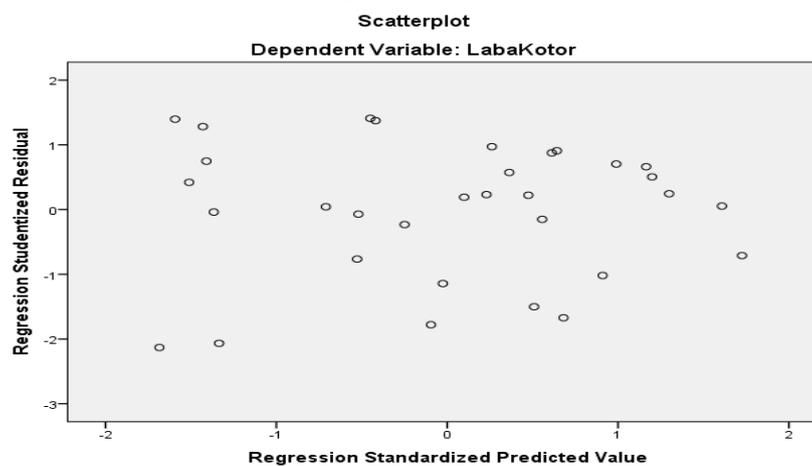
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.518	.076		-19.969	.000		
	Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000	.135	8.198

HargaPokok Penjualan	-0.890	.015	-.909	-1.629	.000	.135	8.198
-------------------------	--------	------	-------	--------	------	------	-------

### Hasil Uji Autokolerasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	.00985	1.251

### Hasil Uji Heterokedastisitas



### Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.518	.076		-19.969	.000		
	Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000	.135	8.198
	HargaPokok Penjualan	-.890	.015	-.909	-1.629	.000	.135	8.198

### Hasil Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.518	.076		-19.969	.000
	Penjualan	1.898	.015	1.878	125.241	.000
	HargaPokokPenjualan	-.890	.015	-.909	-1.629	.000

### Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.162	2	6.081	62688.281	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.003	29	.000		
	Total	12.165	31			

### Hasi Uji Koefisien Determinasi R<sup>2</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	.00985	1.251

## Lampiran 5

### Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

Pr	0.25	0.10	0.05	0.025
Df	0.50	0.20	0.10	0.050
1	1.0000	3.07768	6.31375	12.7062
2	0.8165	1.88562	2.91999	4.30265
3	0.7648	1.63774	2.35336	3.18245
4	0.7407	1.53321	2.13185	2.77645
5	0.7266	1.47588	2.01505	2.57058
6	0.7175	1.43976	1.94318	2.44691
7	0.7111	1.41492	1.89458	2.36462

8	0.7063	1.39682	1.85955	2.30600
9	0.7027	1.38303	1.83311	2.26216
10	0.6998	1.37218	1.81246	2.22814
11	0.6974	1.36343	1.79588	2.20099
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881
13	0.6938	1.35017	1.77093	2.16037
14	0.6924	1.34503	1.76131	2.14479
15	0.6912	1.34061	1.75305	2.13145
16	0.6901	1.33676	1.74588	2.11991
17	0.6892	1.33338	1.73961	2.10982
18	0.6883	1.33039	1.73406	2.10092
19	0.6876	1.32773	1.72913	2.09302
20	0.6869	1.32534	1.72472	2.08596
21	0.6863	1.32319	1.72074	2.07961
22	0.6858	1.32124	1.71714	2.07387
23	0.6853	1.31946	1.71387	2.06866
24	0.6848	1.31784	1.71088	2.06390
25	0.6844	1.31635	1.70814	2.05954
26	0.6840	1.31497	1.70562	2.05553
27	0.6836	1.31370	1.70329	2.05183
28	0.6833	1.31253	1.70113	2.04841
29	0.6830	1.31143	1.69913	2.04523
30	0.6827	1.31042	1.69726	2.04227
31	0.6824	1.30946	1.69552	2.03951
32	0.6822	1.30857	1.69389	2.03693
33	0.6820	1.30774	1.69236	2.03452
34	0.6817	1.30695	1.69092	2.03224
35	0.6815	1.30621	1.68957	2.03011

## Lampiran 6

### Titik Persentase Distribusi F pada Taraf Signifikansi 0,05

df untuk penyebut(N2)	df untuk pembilang (N1)			
	1	2	3	4
1	161	199	216	225
2	18.51	19.00	19.16	19.25
3	10.13	9.55	9.28	9.12
4	7.71	6.94	6.59	6.39
5	6.61	5.79	5.41	5.19
6	5.99	5.14	4.76	4.53
7	5.59	4.74	4.35	4.12
8	5.32	4.46	4.07	3.84
9	5.12	4.26	3.86	3.63

<b>10</b>	4.96	4.10	3.71	3.48
<b>11</b>	4.84	3.98	3.59	3.36
<b>12</b>	4.75	3.89	3.49	3.26
<b>13</b>	4.67	3.81	3.41	3.18
<b>14</b>	4.60	3.74	3.34	3.11
<b>15</b>	4.54	3.68	3.29	3.06
<b>16</b>	4.49	3.63	3.24	3.01
<b>17</b>	4.45	3.59	3.20	2.96
<b>18</b>	4.41	3.55	3.16	2.93
<b>19</b>	4.38	3.52	3.13	2.90
<b>20</b>	4.35	3.49	3.10	2.87
<b>21</b>	4.32	3.47	3.07	2.84
<b>22</b>	4.30	3.44	3.05	2.82
<b>23</b>	4.28	3.42	3.03	2.80
<b>24</b>	4.26	3.40	3.01	2.78
<b>25</b>	4.24	3.39	2.99	2.76
<b>26</b>	4.23	3.37	2.98	2.74
<b>27</b>	4.21	3.35	2.96	2.73
<b>28</b>	4.20	3.34	2.95	2.71
<b>29</b>	4.18	3.33	2.93	2.70
<b>30</b>	4.17	3.32	2.92	2.69
<b>31</b>	4.16	3.30	2.91	2.68
<b>32</b>	4.15	3.29	2.90	2.67
<b>33</b>	4.14	3.28	2.89	2.66
<b>34</b>	4.13	3.28	2.88	2.65
<b>35</b>	4.12	3.27	2.87	2.64